ACADEMIA DE STUDII ECONOMICE DIN BUCUREŞTI

VASILE ALECSANDRU STRAT

CUANTIFICAREA CAPACITĂȚII STATELOR MEMBRE UE DE A ATRAGE INVESTIȚII STRĂINE DIRECTE

Colecţia
Cercetare avansată postdoctorală în ştiinţe economice

ISBN 978-606-34-0005-6

Editura ASE
Bucureşti
2015

Copyright © 2015, Vasile Alecsandru STRAT
Toate drepturile asupra acestei ediţii sunt rezervate autorului.

Editura ASE
Piaţa Romană nr. 6, sector 1, Bucureşti, România
cod 010374
www.ase.ro
www.editura.ase.ro
editura@ase.ro

Referenţi:

Prof. univ. dr. Gabriela Ţigu
Prof. univ. dr. Eugeniu Ţurlea

ISBN 978-606-34-0005-6

Autorul îşi asumă întreaga responsabilitate pentru ideile exprimate, pentru originalitatea materialului şi pentru sursele bibliografice menţionate.

Această lucrare a fost cofinanţată din Fondul Social European, prin Programul Operaţional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013, proiect POSDRU/159/1.5/S/142115 „Performanţă şi excelenţă în cercetarea doctorală şi postdoctorală în domeniul ştiinţelor economice din România".

Colecţia
Cercetare avansată postdoctorală în ştiinţe economice
Cercetarea care a condus la realizarea acestei lucrări a fost finanţată în cadrul proiectului POSDRU/159/1.5/S/142115
Performanţă şi excelenţă în cercetarea doctorală şi postdoctorală în domeniul ştiinţelor economice din România, proiect cofinanţat din Fondul Social European din Programul Operaţional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013.
Performanţă şi excelenţă în cercetarea doctorală şi postdoctorală în domeniul ştiinţelor economice din România
POSDRU/159/1.5/S/142115
Proiect cofinanţat din Fondul Social European din Programul Operaţional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013
OAMENI

Mulțumiri

Doresc să aduc mulțumiri speciale domnului profesor universitar doctor Constantin Mitruț, care mi-a coordonat întreaga activitate de cercetare postdoctorală și mi-a oferit îndrumarea necesară scrierii acestei lucrări.

De asemenea, doresc să aduc mulțumiri domnului profesor universitar doctor Roberto Dell'Anno, care mi-a coordonat cercetarea postdoctorală de-a lungul stagiului de mobilitate desfășurat în cadrul Universității din Salerno și a avut un aport esențial în realizarea cercetării care a dus la scrierea prezentei lucrări.

Cuprins

Summary **9**

Introducere **10**

Capitol 1 - Investițiile străine directe – motor de creștere al economiei europene **15**

1.1. Investiția Străină Directă – concepte fundamentale 16

1.2. Teorii generale referitoare la Investițiile Străine Directe 18

1.3. Investițiile Străine Directe, componentă esențială a economiei contemporane 25

Capitol 2 - Investițiile Străine Directe în statele din Uniunea Europeană **27**

2.1. Evoluția ISD în Uniunea Europeană de-a lungul perioadei 1993 – 2013 27

2.2. Uniunea Europeană, țintă importantă a investițiilor străine directe, la nivel mondial 39

2.3. Evoluția disparităților dintre statele Uniunii Europene în ceea ce privește ISD-urile 40

2.4. Evoluția performanței statelor Uniunii Europene în atragere de Investiții Străine Directe 41

Capitol 3 - Principalii determinanți ai Investițiilor Străine Directe **44**

3.1. Atractivitatea pieței – investiții orientate spre acapararea unor noi piețe 44

3.2. Existența forței de muncă ieftine și calificate – investiții orientate spre creșterea eficienței 46

3.3. Existența resurselor naturale – investiții orientate spre exploatarea de resurse 48

3.4. Infrastructura existentă – investiții orientate spre creșterea eficienței prin utilizarea unei infrastructuri de calitate 49

3.5. Alți factori importanți în cadrul procesului de localizare a investițiilor străine directe. 50

3.5.1. Corupția 50

3.5.2. Economia verde – economie sustenabilă 51

3.5.3. Economia incluzivă 52

3.5.4. Stabilitate politică și instituțională și calitatea legislativă 53

3.5.5. Cercetarea și dezvoltarea 54

3.5.6. Gradul de deschidere al economiei 55

Capitol 4 – 23 Indicatori x 28 Economii x 13 Ani **56**

4.1 Selecția eșantionului de state 56

4.2. Selecția variabilelor 57

4.3 Tratarea valorilor lipsă 60

4.3. Standardizarea variabilelor 63

4.4. Succintă descriere a celor 23 de variabile 64

4.4.1 Atractivitatea pieței 64

4.4.2 Existența forței de muncă ieftine și calificate 66

4.4.3 Existența resurselor naturale 67

4.4.4 Infrastructura 68

4.4.5 Alți determinanți ai investițiilor străine directe 70

Capitol 5 – Capacitatea statelor UE de a atrage Investiții Străine Directe Indice agregat **74**

5.1. Standardizarea celor 23 de indicatori utilizați în calcularea indicelui 75

5.2. Verificarea consistenței indicatorilor 75

5.3. Sistemul de ponderare propus și metoda de agregare aferentă 77

5.4. Performanța celor patru indici agregați 82

5.5. Importanța celor 23 de indicatori în cadrul indicelui agregat 84

5.6. Indicele agregat al capacității statelor UE de atragere ISD 87

5.6.1. Ierarhizarea economiilor europene și evaluarea evoluției lor în acest domeniu. 87

5.6.2. Previzionarea stocului de ISD pe baza indicelui de cuantificare a capacității statelor UE în domeniu. 91

Concluzii **93**

Surse bibiliografice **96**

Anexă – Indicele capacității statelor UE de a atrage ISD-uri **102**

Contents

Summary ***9***

Introduction **10**

Chapter 1 – Foreign direct investment – growth engine of the European economy **15**

1.1. Foreign direct investment - fundamental concepts 16

1.2. General Theories on Foreign Direct Investment 18

1.3. Foreign direct investment, essential component of a modern economy 25

Chapter 2 – Foreign Direct Investments in EU countries **27**

2.1. Changes in FDI in the European Union over the period 1993 - 2013 27

2.2. European Union, main target of global foreign direct investment 39

2.3. The evolution of disparities between EU countries in terms of FDI 40

2.4. Performance of EU states in attracting Foreign Direct Investment 41

Chapter 3 – The main determinants of Foreign Direct Investment **44**

3.1. The attractiveness of the market – market seeking investments 44

3.2. The existence of cheap and skilled labor – efficiency seeking investments 46

3.3. The existence of natural resources – resources seeking investments 48

3.4. Infrastructure – infrastructure seeking investments 49

3.5. Other important factors in the process of localization of foreign direct investments. 50

3.5.1. Corruption 50

3.5.2. The green economy – sustainable economy 51

3.5.3. Inclusive economy 52

3.5.4. Political stability and institutional and legislative quality 53

3.5.5. Research and development 54

3.5.6. The openness of the economy 55

Chapter 4 – 23 Indicators x 28 Economies x 13 Years **56**

4.1. Sample of countries 56

4.2. Selection of variables 57

4.3. Missing values 60

4.3. Standardizing the variables 63

4.4. Brief description of the 23 variables 64

4.4.1 The attractiveness of the market 64

4.4.2 The existence of cheap and skilled labor 66

4.4.3 The existence of natural resources 67

4.4.4 Infrastructure 68

4.4.5 Other important factors in the process of localization of foreign direct investments 70

Chapter 5 – The ability of EU countries to attract Foreign Direct Investment – Aggregate Index **74**

5.1. Standardization of the 23 indicators included in the index calculation 75

5.2. Consistency check 75

5.3. Weighting and aggregation method 77

5.4. The performance of the aggregate indices 82

5.5. The importance of the 23 indicators in the aggregate index 84

5.6. The aggregate index of the capacity of the EU countries to attract FDI 87

5.6.1. The hierarchy of the European economies and their progress. 87

5.6.2. Forecasting the FDI stock using the aggregate index. 91

Conclusions **93**

Reference **96**

Annex – The capacity index of EU states for attracting FDI **102**

Listă de Tabele

Tabel 1 – Stocul de ISD/capita al celor 28 de state membre ale Uniunii Europene de-a lungul perioadei 1993-2013 34
Tabel 2 – Raportul dintre stocul de ISD/capita al celor 28 de state în 1993, 2000, 2004, 2007 față de 2013 35
Tabel 3 – Fluxul de ISD (% din fluxul total) al celor 28 de state membre ale Uniunii Europene de-a lungul perioadei 1993-2013 37
Tabel 4 – Performanța statelor UE* în atragerea de ISD de-a lungul perioadei 1993-2013 43
Tabel 5 – Variabilele utilizate pentru construirea sistemului de indicatori (indice agregat) ... 58
Tabel 6 – Modalitatea de eliminare a valorilor lipsă în cazul fiecărei variabile 61
Tabel 7 – Sistemele de ponderare propuse pentru construirea indicelui agregat 78
Tabel 8 – Ponderile celor 23 de variabile 79
Tabel 9 – Valori proprii și proporție din variația inițială recuperată 81
Tabel 10 – Ponderile celor 23 de variabile în cadrul celor 5 CP 81
Tabel 11 – Corelația dintre cei 4 Indici și Stocul de ISD 83
Tabel 12 – Contribuția celor 23 de indicatori în cadrul indicelui compozit 84
Tabel 13 – Evoluția ierarhiei statelor membre UE în funcție de evoluția indicelui care măsoară capacitatea statelor de a atrage Investiții Străine Directe 88
Tabel 14 – Variabila dummy aferentă efectelor fixe 92

Listă de Figuri

Figura 1 – Structura cercetării 13
Figura 2 – Evoluția stocurilor de ISD la nivelul Uniunii Europene de-a lungul perioadei 1993 – 2013 28
Figura 3 – Stocul de ISD la nivelul Uniunii Europene în 1993 29
Figura 4 – Stocul de ISD la nivelul Uniunii Europene în 2000 30
Figura 5 – Stocul de ISD la nivelul Uniunii Europene în 2007 30
Figura 6 – Stocul de ISD la nivelul Uniunii Europene în 2013 31
Figura 7 – Stocul de ISD/capita al Luxemburgului de-a lungul perioadei 2002-2013 32
Figura 8 – Stocul de ISD/capita al Belgiei și Irlandei de-a lungul perioadei 1993-2013 33
Figura 9 – Fluxul de ISD (% din fluxul total atras de cele 28 de state) atras de statele membre UE de-a lungul perioadei 1993-2013 36
Figura 10 – Fluxul de ISD/capita la nivelul UE de-a lungul perioadei 1993-2013 38
Figura 11 – Raportul dintre fluxul de ISD/capita atras de cele 28 de state și fluxul mediu/capita la nivel UE 38
Figura 12 – Ponderea stocului de ISD al UE și USA în stocul mondial 39
Figura 13 – Ponderea stocului de ISD al statelor BRICS în stocul mondial 40
Figura 14 – Evoluția disparităților în ceea ce privește stocul de ISD/capita 41
Figura 15 – Harta Uniunii Europene 57
Figura 16 – Evoluția PIB la nivelul Uniunii Europene 2000/2012 64
Figura 17 – Evoluția PIB/capita la nivelul Uniunii Europene 2000/2012 65
Figura 18 – Evoluția ratei de creștere a PIB la nivelul Uniunii Europene 2000/2012 65
Figura 19 – Evoluția costului orar cu forța de muncă și a productivității orare a forței de muncă la nivelul Uniunii Europene 2000/2012 66
Figura 20 – Evoluția procentului anagajaților din industrie 2000/2012 67
Figura 21 – Evoluția exportului de resurse al celor 28 de state UE 2000/2012 68
Figura 22 – Evoluția indicelui de conectivitate al transportului naval al celor 28 de state UE 2004/2012 69
Figura 23 – Evoluția rețelei de cale ferată a celor 28 de state UE 2000/2012 69
Figura 24 – Evoluția percepției asupra corupției la niv. celor 28 de state 2000/2012 70
Figura 25 – Evoluția producției de electricitate din surse regenerabile 71
Figura 26 – Evoluția percepției stabilității instituționale și calității legislative 71

Figura 27 – Evoluția cheltuielilor cu cercetarea și dezvoltarea (% din PIB) 72
Figura 28 – Evoluția Exporturilor și a Importurilor 72
Figura 29 – Metodologia de calcul al indicatorului 74
Figura 30 – Valorile proprii aferente componentelor principale 80
Figura 31 – Evoluția Indicelui capacității de a atrage ISD 90
Figura 32 – Evoluția Indicelui capacității de a atrage ISD 91

Summary

Due to the great changes that have affected the economy of the world in the last decades, the foreign direct investments have become more and more important and today they are regarded as one of the main engines that drive the economic growth around the world. Their importance grew significantly once the globalization has intensified and, moreover, it is obvious that they can be considered one of the key drivers of globalization processes, revealing therefore the bidirectional linkage between these two concepts.

In the nowadays economy, identifying the main determinants that can attract a foreign direct investment into a host economy has become of crucial importance both for companies in search of new locations abroad and for governments of potential host states. As the literature has shown there is a large variety of determinants and their importance varies across countries and also across different time periods. As a consequence, choosing a location for a future investment abroad is a complex multi-criteria decision process and the existence of a mechanism that can help simplify this process should be regarded with interest.

The main goal of this research work is to construct an index (or system of indicators) that can be employed for quantifying the capacity of the EU member states in attracting foreign direct investments. Pursuing this goal, the present approach (follows the methodology propose by Nardo et al., 2005) starts from the potential index proposed by UNCTAD in WIR2012 and includes six new variables. The aggregation method used for the final index is linear and uses weights computed from a PCA analysis conducted on panel data (28 countries, 23 variables for the period 2000 - 2013).

The openness index of the market, the GDP and the railway route have the greatest importance in the constructed index, showing that these are the most important characteristics of the European economies when discriminating for FDI attractiveness. As far as the performance of the index is regarded, the time series of the index are highly correlated with the time series of FDI stock for 23 of the European economies included in the analysis.

In what regards the utility of the index, rankings of the included states are provided for the entire analysis period and the evolution of different economies is analyzed. There is also presented a model (based on fixed effects panel data regression) that can be employed for forecasting the FDI stock for the next year, using the current value of the index.

The paper is structured in five chapters accompanied by introduction, conclusions and one annex.

Introducere

Datorită schimbărilor majore prin care a trecut economia mondială, de-a lungul ultimelor decenii, conceptul de investiție străină directă a căpătat o importanță din ce în ce mai mare, iar astăzi aceste tipuri de investiții au devenit o componentă esențială a angrenajului economic global. Acest tip de investiție a cunoscut un imbold important concomitent cu intensificarea procesului de globalizare și, la rândul său, a avut și încă are un aport important în catalizarea globalizării, legătura dintre cele două find circulară și puternică. Prin diminuarea barierelor dintre economiile naționale și integrarea lor din ce în ce mai accentuată într-un sistem global a început să fie din ce în ce mai important pentru companii întregul mecanism care trebuie utilizat în procesul de selectare a unei viitoare economii gazdă. Pe de altă parte, beneficiile acestui tip de investiții au început să fie considerate din ce în ce mai utile de către guvernele naționale, astfel că, după ce inițial acestea ridicau diferite bariere în fața capitalului străin, în prezent ele au intrat într-o competiție acerbă de atragere a cât mai multor investitori străini. Astfel, devine extrem de important și din perspectiva acestor factori decizionali de nivel guvernamental național cunoașterea acelor aspecte care sunt luate în considerare de către investitorii străini în momentul în care decid localizarea unei viitoare investiții. Mai exact, guvernele naționale au început să ofere diverse facilități și, de asemenea, să acorde o atenție sporită factorilor care pot crește atractivitatea (o astfel de abordare este vizibilă și la nivel regional și local, conform studiului publicat de Strat în 2014b) propriei economii în ochii investitorilor străini. Având în vedere aceste caracteristici ale mediului economic global, devine extrem de importantă existența posibilității de cuantificare (cu instrumente obiective) a capacității unui stat de a atrage investiții străine directe.

Mergând în această direcție, obiectivul central al acestei lucrări, ca și al întregului program de cercetare post-doctorală, este acela de **a construi un sistem de indicatori care să permită cuantificarea capacității statelor UE de a atrage investiții străine directe**. Limitarea utilității sistemului de indicatori la nivelul statelor din Uniunea Europeană se datorează atât constrângerilor impuse prin intermediul programului de cercetare cât și unor motive specifice domeniului (**1.** Integrarea statelor în cadrul unei structuri care le acordă un statut aparte, **2.** Existența unor caracteristici comune economiilor UE, datorate respectării legislației și principiilor Uniunii).

Sistemul de indicatori construit (indicele de cuantificare a capacității de a atrage ISD-uri) se bazează pe o metodologie etapizată, derivată din cea propusă de Nardo et al. (2005), în cadrul căreia se pornește de la conceptul de investiție străină directă și, prin identificarea

principalilor determinanți luați în calcul în procesul de localizare a unei astfel de investiții și de asemenea, pe baza principalelor teorii din domeniu, au fost selectate variabilele care au fost incluse în construirea indicelui.

Spre diferență de majoritatea studiilor din domeniu, această lucrare nu dorește să identifice principalii determinanți ai procesului de localizare a investițiilor străine directe ci, preluând acești determinanți din literatura de specialitate, are ca principal obiectiv construirea unui instrument care să permită evaluarea obiectivă a capacității economiilor europene în acest domeniu.

Obiectivul lucrării

În concordanță cu cele menționate în cadrul secțiunii anterioare, principalul obiectiv al lucrării de față este acela de a **construi un sistem de indicatori (un indice agregat) care să permită cuantificarea capacității statelor UE de a atrage investiții străine directe**.

Astfel, trebuie menționat că lucrarea de față încearcă să răspundă următoarelor întrebări:

- *Care sunt cei mai importanți determinanți și variabilele indicator aferente, care influențează procesul de localizare a investițiilor străine directe, la nivelul statelor Uniunii Europene?*
- *Care este nivelul atractivității unei economii pentru investițiile străine directe și cum evoluează acesta, în funcție de caracteristicile acelei economii?*
- *Există diferențe semnificative în ceea ce privește potențialul și capaciatea economiilor membre UE în atragerea de investiții străine directe?*

Prin sistemul de indicatori propus se dorește oferirea unui răspuns întrebărilor anterioare, oferirea unei baze solide pentru viitoare demersuri științifice și de asemenea construirea unui instrument care să poată fi utilizat în activitatea practică, atât de către companiile care doresc selectarea unei viitoare economii gazdă pe criterii obiective cât și de către factorii decizionali guvernamentali care doresc sporirea atractivității propriei economii.

Structura lucrării și metodologia abordării

Lucrarea este structurată în **cinci capitole** însoțite de către două secțiuni separate, prima referitoare la introducere, iar a doua la o serie de remarci finale.

Cercetarea este structurată etapizat, astfel încît să includă o abordare logică a procesului de construire a sistemului de indicatori:

Figura 1 – Structura cercetării

Formularea obiectivului cercetării și a întrebărilor de cercetare	Recenzia literaturii de specialitate referitoare la principalele teorii aferente domeniului ISD	Identificarea celor mai importanți determinanți ai ISD conform literaturii de specialitate	Selectarea variabilelor *proxy* în funcție de disponibilitate și evidențele culese din literatura de specialitate	Construirea sistemului de indicatori.	Calcularea valorii indicatorilor la nivelul statelor UE și validarea viabilității sistemului.

Sursa: Propunerea autorului

Primul capitol tratează conceptele fundamentale aferente domeniului investițiilor străine directe și realizează o succintă prezentare a celor mai importante teorii referitoare la domeniu.

Al doilea capitol prezintă evoluția diferitelor aspecte referitoare la investițiile străine directe la nivelul celor 28 de economii UE de-a lungul perioadei 1993 – 2013.

În cadrul celui de-a al treilea capitol sunt prezentate principalele grupe de determinanți care au fost luate în considerare în construirea sistemului de indicatori.

Al patrulea capitol prezintă variabilele selectate pentru fiecare grupă de determinanți, menționând sursa acestora, modalitatea de tratare a valorilor lipsă și prelucrările efectuate pe datele primare.

În cadrul capitolului cinci este prezentată metodologia cantitativă parcursă pentru construirea sistemului de indicatori agregați. De asemenea, în cadrul acestui capitol este prezentată evoluția capacității economiilor europene în atragerea de investiții străine directe.

Limitările abordării

De-a lungul acestei lucrări termenii: ***indicele (compozit) care permite cuantificarea capacității statelor UE de a atrage ISD*** și ***sistemul de indicatori care permite cuantificarea capacității statelor UE de a atrage ISD*** sunt utilizați interschimbabil, cu referire la același concept. Motivația utilizării terminologiei sistem de indicatori rezidă în faptul că indicele compozit este aplicabil unui eșantion de 28 de țări, pentru o perioadă de 13 ani.

Rezultatele prezentului studiu trebuie privite și interpretate cu atenția cuvenită limitărilor pe care le presupun:

A. Sistemul de indicatori construiți (indicele compozit de cuanrificare a capacității statelor UE) se bazează pe conceptul de investiție străină directă, așa cum este el definit de către Fondul Monetar Internațional și deci includerea oricăror altor tipuri de investiții străine într-o viitoare analiză face sistemul de indicatori inutilizabil.

B. Utilizarea sistemului de indicatori pentru alte economii în afara celor 28 de economii UE va duce la rezultate și interpretări care nu au fost avute în vedere de către autorul actualului studiu.

C. Sistemul de indicatori este construit utilizând date (**cele 23 de variabile incluse în studiu**) publice disponibile în: baza de date World Bank, baza de date Eurostat, baza de date UNCTAD, baza de date Transparency International și baza de date The Heritage Foundation și, implicit, înlocuirea oricărei variabile va duce la invalidarea sistemului de indicatori.

D. Sistemul de indicatori este construit având la bază deciziile autorului bazate pe recenzia literaturii de specialitate și pe disponibilitatea datelor și implicit utilizarea oricăror altor determinanți sau variabile *proxy* va duce la invalidarea rezultatelor prezentului studiu.

Capitolul 1

Investițiile străine directe – motor de creștere al economiei europene

În ultimele decenii economia mondială a trecut prin numeroase transformări, dintre care, poate cea mai importantă este reprezentată de fenomenul de globalizare. În lumea contemporană granițele statale nu mai reprezintă bariere în calea mișcării capitalurilor și a forței de muncă. Mai mult decât atât, granițele statale nu mai reprezintă, în anumite cazuri (Uniunea Europeană), nici măcar delimitări între piețele de desfacere. În aceste condiții se poate afirma că sistemul mondial format din economii naționale, clar delimitate, a început să evolueaze spre un sistem global integrat.

Concomitent cu diluarea sau chiar dispariția barierelor dintre economiile naționale a devenit din ce în ce mai important pentru companii să identifice locațiile cele mai propice pentru dezvoltarea activității și optimizarea beneficiilor. Pe de altă parte, acest fenomen de globalizare a împins autoritățile naționale într-o competiție din ce în ce mai intensă pentru atragerea unui volum cât mai mare de capital din exterior, creând astfel o apetență crescută pentru investițiile străine directe.

Investițiile străine directe reprezintă în realitatea actuală unul dintre principalele motoare de creștere ale economiei mondiale și, de asemenea, unul dintre principalii catalizatori ai procesului de globalizare. Investițiile de acest tip sunt privite de către majoritatea guvernelor (și în special de către autoritățile din statele aflate în dezvoltare) ca fiind o importantă sursă de capital care poate susține proiecte de dezvolare, la nivelul propriei economii, care nu ar fi realizabile pe baza resurselor interne. Mai mult decât atât, în afara capitalului adus, investițiile străine directe sunt privite ca fiind o sursă importată de: capacități și competențe manageriale, tehnologii avansate, cunoștiințe tehnice (*know-how*) avansate, locuri de muncă suplimentare și bine plătite. În ultima vreme acest tip de companii sunt de asemenea, considerate ca fiind un catalizator al dezvoltării capitalului uman (Strat, 2014a) și chiar promotori ai conceptului de responsabilitate socială și a tuturor implicațiilor acestuia.

La nivelul Uniunii Europene, în ceea ce privește noile state membre care au aderat începând cu anul 2004, aceste investiții străine directe sunt considerate uneori o alternativă iar de cele mai multe ori o sursă complementară a investițiilor realizate din finanțarea europeană nerambursabilă (o analiză detaliată a absorbției fondurilor europene face Zai în 2015).

Mobilitatea persoanelor, a capitalului și piața comună sunt unele dintre principiile de bază ale Uniunii Europene toate fiind elemente care încurajează realizarea de investiții străine directe la nivelul statelor Uniunii.

1.1. Investiția Străină Directă – concepte fundamentale

Conceptul de investiție străină directă este definit, de către diverse organisme și entități naționale sau internaționale, ca fiind o implicare directă, pe termen lung, a unui investitor străin într-o afacere derulată într-o țară, alta decât cea de origine a investitorului. Mai exact, investitorul străin achiziționează facilități deja existente (investiții de tip *Brownfield* sau *Mergers and Aqusitions*) sau construiește unele noi (investiții de tip *Greenfield*), cu scopul clar și declarat de a le opera ca și afacere și de asemenea, de a se implica activ în conducerea acestora.

Investițiile străine directe se diferențiază clar de investițiile de portofoliu în care un agent străin preia acțiuni ale unor companii/afaceri fără a se implica direct în operarea și managementul acestora. De asemenea, o altă diferență marcantă se referă la faptul că, în cadrul unei investiții străine directe, investitorul se implică într-o relației pe termen lung, ceea ce reduce substanțial caracterul speculativ al activității (în cazul investițiilor de portofoliu, caracterul speculativ este destul de pronunțat de cele mai multe ori).

Conform **Organizației pentru Cooperare și Dezvoltare Economică** (OECD) investitorul străin trebuie să dețină cel puțin 10% din numărul de voturi dintr-o posibilă/potențială adunare a acționarilor. Având în vedere acest detaliu și mai ales coordonatele generale ale unei astfel de investiții (implicarea directă a investitorului și caracterul de durată al acestei implicări) este evident faptul că definițiile date conceptului de investiție străină directă de către diferitele organisme și instituții internaționle cât și de către cercetători sunt destul de asemănătoare.

Conform **Fondului Monetar Iternațional**, investiția străină directă este acea investiție în care investitorul dorește să exercite un interes de durată în conducerea unei companii care operează într-o țară străină (manifestarea interesului presupune controlarea directă a cel puțin 10% din numărul de voturi).

O viziunea similară este prezentată și de către **UNCTAD** (World Investments Report) care apreciază că investiția străină directă este acea investiție care presupune existența unei relații de durată între investitor și compania care primește investiția (companie care trebuie să fie situată într-o țară diferită față de cea în care își are investitorul rezidența) și de asemenea

presupune că investitorul poate avea o capacitate reală de a influența politica managerială a respectivei companii.

Conform abordării propuse de către **Eurostat**, investiția străină directă reprezintă investiția care permite unui investitor rezindent în țara A să stabilească o relație de durată cu o companie rezidentă în țara B. Mai mult decât atât, este nevoie ca investitorul să poată să exercite o anumită influență asupra politicii administrative a investiției.

Alte definiții și abordări ale conceptului de investiție străină directă mai pot fi găsite la nivelul băncilor naționale (BNR în cazul României) sau al altor instituții de nivel național (ONRC în cazul României).

Indiferent de definiția acordată conceptului de investiție străină directă sau de sursa de unde este aceasta preluată este esențial ca în cadrul acesteia să fie abordate următoarele aspecte:

A. Investitorul și investiția trebuie să se situeze în țări diferite din punct de vedere al rezidenței. În ceea ce privește investiția străină directă nu este de importanță cetățenia sau naționalitate investitorului ci rezidența acestuia.

B. Interesul investitorului trebuie să se manifeste pe termen lung, acest aspect fiind unul dintre aspectele majore care diferențiază investiția străină directă de cea de portofoliu.

C. Investitorul trebuie să poată să își exercite controlul asupra activelor în care s-a făcut investiția. Acest lucru poate fi realizat printr-o participație de minim 10% la capitalul companiei și o participație similară în cea ce privește dreptul de vot.

D. Fără să fie neapărat necesar de precizat este de importanță destul de mare și scopul investiției. Acesta poate să fie orientat pe una dintre următoarele direcții: accesul la resurse (de orice fel), accesul la o anumită piață, accesul la forță de muncă calificată și cu un raport calitate preț foarte avantajos și accesul la cunoștințe științifice și tehnologii avansate.

În funcție de modul în care o investiție se localizează într-o anumită țară ea poate să fie de unul dintre următoarele tipuri:

- Investiție străină directă de tip **Greenfield**. Acest tip de investiție presupune dezvoltarea unei afaceri de la zero. Aceasta poate fi făcută doar de către investitorul străin sau de către investitorul străin în parteneriat cu investitori locali sau cu alți investitori străini.
- Investiție străină directă prin achiziția sau prin fuzionarea cu alte companii. Aceste investiții poartă denumirea de **Mergers and Aquisitions** (M&A) și nu presupun ca investitorul să pornească investiția de la zero.

Deși nu este un tip de investiție care să presupună intrarea investitorului pe o anumită piață, investiția străină directă poate fi făcută și prin **dezvoltarea unei firme create anterior**.

În această situație investitorul străin își majorează deținerile de capital într-o companie investiție străină directă localizată în trecut.

Diferitele investiții străine directe sunt raportate și înregistrate, din punct de vedere statistic prin doi indicatori, ai căror unități de măsură pot varia, de la instituție la instituție (instituția care raportează respectivii indicatori):

- **Fluxuri de investiții străine directe;**
- **Stocuri de investiții străine directe.**

Fluxurile de investiții străine directe sunt cuantificate atât ca fluxuri de intrare cât și ca fluxuri de ieșire. Fluxurile de intrare cuantifică totalitate investițiilor străine directe realizate într-o țară de către investitori nerezidenți în respectiva țară, de-a lungul unei anumite perioade de timp. Fluxurile de ieșire cuantifică totalitatea investițiilor străine directe realizate de către investitori rezidenți în respectiva țară în alte țări.

De asemenea, pe baza fluxurilor de investiții străine directe se calculează **valoarea netă a fluxului de investiții străine directe** (de obicei acest indicator este calculat pe o perioadă de un an).

Investitorii străini care doresc să localizeze o investiție străină directă într-o anumită țară analizează cu atenție sporită valorile și evoluția celor doi indicatori pentru respectiva economie, deoarece aceștia împreună cu alți indicatori macroeconomici și indicatori de percepție ai unor aspecte calitative constituie predictori excelenți ai climatului investițional specific acelei economii.

Din punct de vedere al raportării informațiilor referitoare la investițiile străine directe cele mai cunocute baze de date sunt cele de la nivelul: World Bank, UNCTAD, Eurostat (pentru statele de la nivelul Uniunii Europene) și Fondul Monetar Internațional. Deși există, uneori mici diferențe între datele raportate de către aceste instituții (în special în ceea ce privește raportările Eurostat) acestea sunt minore și sunt datorate tehnicilor de armonizare utilizate.

1.2. Teorii generale referitoare la Investițiile Străine Directe

În contextul economic actual investițiile străine directe sunt o soluție adoptată de către din ce în ce mai multe companii care doresc să își extindă activitate cu scopul evident de a își crește cota de piață și de a își maximiza profitul. De asemenea, este la fel de clar faptul că autoritățile guvernamentale au intrat în competiție pentru atragerea acestui tip de investiții deoarece ele sunt considerate exact *combustibilul* de care are nevoie o economie pentru a se dezvolta peste nivelul pe care îl permit resursele autohtone. În aceste condiții devine extrem de

importantă identificarea (pentru ambii actori implicați) acelor elemente și aspecte care sunt considerate a fi cei mai importanți determinanți ai procesului de localizare. Deși acest aspect este analizat din perspective diametral opuse de către cei doi actori ante-menționați este clar că importanța lor este semnificativă și implicit studierea și identificarea lor devine esențială în actualul context economic mondial.

Din punct de vedere al modalității în care se raportează la caracteristicile pieței, teoriile referitoare la investițiile străine directe pot fi grupate în: ***(1) teorii bazate pe conceptul de piață perfectă, (2) teorii bazate pe imperfecțiunile pieței,*** și ***(3) alte tipuri de teorii.***

De asemenea, important de menționat este faptul că prezentarea teoriilor referitoare la investițiile străine directe, în cadrul fiecărei grupe, dintre cele trei menționate anterior nu are scopul de a parcurge toate teoriile formulate în domeniu de-a lungul timpului ci dorește să răspundă obiectivului general al acestei lucrări. Prezentări mult mai structurate și mai elaborate sunt disponibile în lucrarea prezentată de către Asuncao, Forte și Teixeira (2011). Mai exact, de-a lungul acestei secțiuni, vor fi prezentate principalele teorii referitoare la investițiile străine directe pentru a fi construită baza și cadrul general necesar capitolului trei, în care vor fi prezentați principalii determinanți luați în calcul de-a lungul procesului de localizare a investițiilor străine directe. De asemenea, această secțiune, împreună cu cel de-al treilea capitol sunt importante pentru înțelegerea clară a faptului că literatura de specialitate nu a ajuns deocamdată la un set clar de determinanți, valabil acceptați, în ceea ce privește explicarea resorturilor din spatele procesului de localizare a investițiilor străine directe.

Printre primele studii științifice, preocupate de studierea acestor determinanți, trebuie menționate cele aparținând lui Adam Smith, lui Ohlin sau Stuart Mill. Factori esențiali în viziunea acestora (în special în studiile prezentate de către Ohlin, modelul Heckscher-Ohlin) sunt profitabilitatea unei investiții care poate fi semnificativ crescută în cazul unei piețe aflate în dezvoltare și de asemenea accesul la capitalul de finanțare, în condițiile unor costuri reduse (rate reduse ale dobânzilor). Aceste ipoteze au fost acceptate la scară largă de cercetători până în perioada anilor 1960 datorită observațiilor efectuate pe companii americane localizate în Europa de Vest (Mundell, 1960).

Teoria referitoare la dimensiunea pieței este cea mai importantă dintre teoriile care se bazează pe conceptul de piață perfectă. Conform acestei teorii companiile au un comportament modelat sub forma unui răspuns la diferitele semnale ale pieței. Mai exact, companiile realizează o investiției ca și răspuns la creșterea vânzărilor (Jorgenson, 1963, Chenery, 1952, Koyck, 1954). Dimensiunea pieței este considerată și în cadrul studiilor recente (ultimii 30 de

ani) ca fiind unul dintre determinanții esențiali în procesul de localizare a investițiilor străine directe.

Demn de menționat, în ceea ce privește cronologia dezvoltării teoriilor legate de conceptul de investiție străină directă, este faptul că marea majoritate a teoriilor dezvoltate până la sfârșitul celui de-al cincelea deceniu al secolului trecut se bazau pe ipoteza conform căreia între piețe putem discuta de concurență perfectă (Morgan şi Katsikeas, 1997). După acel moment conceptul a încercat să fie explicat în contextul existenței imperfecțiunilor la nivelul piețelor. Imperfecțiunile pieței trebuie abordate în legătură cu:

1. Intervenția statului în activitatea economică, prin implementarea unor modele diferite de reglementare. Principalele urmări ale acestor intervenții se concretizează în: reglementări legislative diferite şi niveluri de taxare diferite.
2. Costurile semnificativ diferite aferente diverșilor factori implicați în procesul de producție. Diferențele de costuri au impact direct asupra nivelului de profitabilitate al investiției și implicit atractivitatea piețelor trebuie privită în acest context.
3. Eșecurile pieței.

De asemenea, imperfecțiunile pieței sunt considerate a fi de natură structurală sau informațională. Mai exact, imperfecțiunea informațională se manifestă prin nivelul diferit de informație pe care îl dețin şi la care au acces diferitele companii, iar imperfecțiunea structurală se referă la devierile de la concurența perfectă, manifestată prin tendințe monopoliste sau oligopoliste.

Cele mai cunoscute teorii, având la bază acest concept al imperfecțiunii pieței, formulate de-a lungul anilor 1960 -1970 sunt următoarele:

- **Teoria avantajului de tip monopolist.**
- **Teoria ciclului de viaţă a unui produs.**
- **Teoria comportamentului firmei.**
- **Teoria portofoliului.**

Teoria avantajului de monopol este foarte des asociată cu studiile economistului canadian Stephen Herbert Hymer (este vorba, în special, despre studiile acestuia efectuate în cadrul cercetării doctorale din anii 1960 și publicate postmortem sub îndrumarea coordonatorului său Kindleberg în 1976) care a considerat că este nevoie de un nou model care să poată explica comportamentul companiilor în momentul în care acestea iau decizia de a se orienta spre efectuarea unei investiții străine directe. Demn de menționat în acest sens sunt și studiile efectuate de Caves (1971) care au continuat dezvoltarea acestei teorii şi care susțin că

motivația investiției străine directe este un activ unic care oferă investitorului un avantaj la care concurenții nu au acces.

Teoria propusă de Hymer (considerat "părintele teoriei investițiilor străine directe" de către Pitelis, în lucrarea publicată în 2006) este prima care evidențiază foarte clar deficiențele teoriilor anterioare și propune ideea avantajului monopolist. Mai exact, Hymer susține că acele firme care dețin avantaje de tip monopolist pot să se extindă în străinătate pentru a își exploata cât mai bine acest avantaj prin obținerea unei profitabilități superioare celei din țara de origine. Printre cele mai importante avantaje de tip monopolist identificate trebuie amintite:

- Creșterea capacității de producție prin implementarea conceptului de economie de scară. Mai exact, acest concept propune reducerea costurilor unitare prin creșterea nivelului producției (conceptul este exemplificat în cazul investițiilor străine directe verticale care presupun construirea unei facilități de producție în străinătate pentru obținerea unor produse intermediere ce vor fi utilizate în țara de origine pentru obținerea produselor finale).
- Nivel tehnologic superior și cunoștințe superioare care permit companiei să se extindă în străinătate și să producă exact aceleași produse pe care le produce în facilitățile de producție deja existente. Aceste avantaje permit companiilor realizarea de investiții străine directe cu caracter orizontal deoarece presupun dezvoltarea unor facilități similare celor din țara de bază și astfel nu duc la diversificarea/extinderea portofoliului de produse.

Teoria avantajului de monopol arată faptul că investițiile străine directe sunt produsul imperfecțiunilor pieței. Astfel, Hymer susține că reacția companiilor la aceste imperfecțiuni este aceea de a se extinde în străinătate pentru a își maximiza profitul.

Conform studiului efectuat de către Dunning și Rugman (1985) și a celui efectuat de Kindleberger (1969) investițiile străine directe trebuie privite ca fiind o decizie strategică a managementului companiei într-o mult mai mare măsură decât un răspuns la diferențele referitoare la rata dobânzii între diferitele economii.

Teoria ciclului de viaţă a unui produs este o teorie economică dezvoltată de către Raymond Vernon în 1966 ca răspuns la limitările modelului Heckscher-Ohlin. Vernon explică prin intermediul acestei teorii faptul că o companie multinațională va prefera să modifice localizarea producției pentru un anumit produs de-a lungul ciclului de viață al acestuia, în funcție de etapa (din ciclul de viață) în care se află produsul.

Această teorie este utilizată pentru explicarea comportamentului companiilor americane în perioada de după al doilea război mondial. Teoria descrie faptul că în primele faze ale ciclului

său de viață un produs este realizat utilizând resursele din țara de origine și exportat în restul lumii, urmând ca, în momentul în care acesta își crește notorietatea, localizarea producției să se modifice și diversifice, ajungând chiar să fie importat în țara de origine (exemplul cel mai des utilizat este cel al S.U.A. și al computerului).

Esențial de notat este faptul că teoria se bazează pe conceptul de avantaj competitiv și pe faptul că acest avantaj se schimbă (între diferitele economii) în funcție de etapa din ciclul de viață în care se află un anumit produs.

Totuși, după cum chiar Vernon admite, această teorie are limitări importante deoarece nu explică modul în care se realizează investițiile străine directe în țările dezvoltate deoarece acolo nu se poate considera că avantajele de reducere a costurilor sunt valabile. O altă limitare a acesteia este faptul că nu poate fi generalizată și este pretabilă în special produselor standardizabile.

Teoria comportamentului firmei a fost dezvoltată de Aharoni în 1966, prin extinderea celei propuse în 1963 de către Richard Cyert și James March. La rîndul lor, cei doi și-au construit abordarea pe studiile referitoare la comportamentul în situații de incertitudine efectuate în anii 40 - 50 de către Herbert A. Simon.

Conform acestei teorii decizia unei companii de a își internaționaliza activitatea depinde de nivelul de incertitudine asociat acestei inițiative (datorită lipsei de informații). Conform abordării propuse de către Cyert și March companiile au tendința să minimizeze riscul prin urmarea unui comportament care le-a adus succesul sau măcar le-a asigurat supraviețuirea în trecut. Astfel, pentru ca decizia de a se internaționaliza să fie luată este nevoie să apară forțe noi care să motiveze managementul să opteze pentru o schimbare de comportament. Aceste forțe care pot motiva schimbarea comportamentului pot fi atât interne cât și externe.

Forțele externe se pot concretiza prin invitații primite de către companie dintr-o țară străină, de existența unor condiții foarte bune pentru dezvoltarea afacerii într-o anumită țară străină, prin accentuarea competiției în țara de baștină sau prin orice alt fel de amenințare a poziției companiei.

În 1979, Rugman propune **teoria portofoliului** care susține că firmele realizează investiții în străinătate pentru a își minimiza riscurile. Mai exact, companiile își diversifică portofoliul pentru a minimiza riscul la care se expun datorită fluctuațiilor economice la care este supusă orice economiei. Prin diversificarea portofoliului companiile minimizează aceste riscuri atâta vreme cât economiile în care investește compania nu prezintă o corelare puternică și pozitivă a acestor fluctuații. Un punct nevralgic al acestei teorii este reprezentat de faptul că nu reușește să distingă între investiția străină directă și investiția de portofoliu. De asemenea,

teoria nu reușește să explice apetența investitorilor pentru anumite sectoare industriale (Andronic, 1999)

Toate aceste teorii explică investiția străină directă ca fiind rezultatul unor factori interni sau externi companiei care o împing să își modifice comportamentul inițial şi să ia decizia de internaționalizare. După cum a fost menționat deja, în cazul fiecărei teorii pot fi identificate o serie de limitări care nu permit explicarea totală a resorturilor care duc la crearea investițiilor străine directe și de ce sunt acestea preferate în schimbul altui tip de investiții.

O explicație în acest sens oferă **teoria internalizării** (cunoscută și sub denumirea de teoria costului de tranzacționare) propusă în a doua parte a anilor 70. Această teorie, susținută de către Peter Buckley şi Mark Casson (1976), de către Henart (1982) şi de către Rugman (1981, 1996) arată că anumite companii își extind activitatea prin eliminarea concurenței datorită avantajelor competitive (cunoștiințe tehnologice, *know-how*) pe care le dețin.

În cadrul acestei teorii, avantajul competitiv pe care îl au anumite companii este văzut ca fiind un complex de factori și nu doar în termenii funcției de producție. Astfel, conform acestei teorii internaționalizarea este mult mai probabil să aibă loc în sectoarele unde există companii mari care alocă bugete importante cercetării și dezvoltării.

Internalizarea presupune o serie de costuri legate de comunicare între filialele unei companii, de costuri aferente protejării fluxurilor de informații interne, de costuri administrative și manageriale aferente filialelor și implicit, în acest caz, această alternativă este aleasă de companii doar atunci când suma tuturor costurilor aferente unei noi filiale este inferioară beneficiilor aduse de aceasta companiei.

Având în vedere aceste caracteristici este clar de ce această teorie este considerată a fi una dintre teoriile fundamentale referitoare la domeniul investițiilor străine directe şi poate fi privită ca o generalizare a majorității teoriilor din domeniu (Rugman, 1981). Conform lui Verbeke, această teorie, împreună cu **paradigma eclectică** a lui Dunning (1980, 1981, 1988) reprezintă fundamentele teoriei întreprinderilor multinaționale. Paradigma eclectică, propusă de către Dunning, poate fi considerată ca fiind prima abordare cu caracter integrat a factorilor care pot fi tratați ca și determinanți ai unei investiții străine directe. Astfel, conform acestei teorii o companiei recurge la o investiție străină directă dacă are avantaje legate de următoarele trei clase de factori: proprietate, locație și internalizare (interdependențele dintre aceștia au de asemenea, o importanță crescută). Paradigma eclectică poate fi utilizată pentru a obține răspuns la următoarele trei întrebări (trebuie avut în vedere că acestea pot fi abordate la nivel: de țară, de industrie și de companie) (Danciu și Strat, 2015):

- *De ce aleg întreprinderile multinaţionale să opereze în străinătate?*

- *Unde îşi vor localiza întreprinderile multinaţionale activitatea?*
- *Cum şi în ce fel îşi vor desfăşura activitatea?*

Deși paradigma eclectică întâlnește importate critici ea trebuie privită ca un cadru metodologic general care încearcă să abordeze subiectul investițiilor străine directe în complexitatea lui și astfel poate fi considerată un cadru general în care pot fi incluse celelalte teorii referitoare la investițiile străine directe.

Prin intermediul paradigmei eclectice, Dunning nu încearcă să ofere o explicaţie completă pentru toate tipurile de investiţii internaţionale, ci încearcă să construiască o metodologie şi să propună un set de variabile care constituie alternative pentru orice explicaţie satisfăcătoare pentru un tip particular de investiţie cu valoare adăugată mare. (Dunning 2000)

În ceea ce privește cea de-a treia clasă de teorii legate de investițiile străine directe, prima (în ordine cronologică) este **teoria zonelor de monedă** (*currency area theory*) dezvoltată de către Aliber (1970, 1971). Aceasta încearcă să explice comportamentul referitor la localizarea investițiilor străine în funcție de diferența de putere a diferitelor monede. Mai exact, Aliber consideră că, companiile provenind din economii puternice sunt favorizate în momentul în care se localizează ca și investiții străine directe în economii cu monede mai slabe, în fața companiilor locale. Astfel, se poate concluziona, conform acestei teorii, că economiile cu monede slabe sunt atractive pentru investitotii străini.

În 1973, Kojima își prezintă teoria conform căreia explică investițiile străine directe prin **apetența pentru comerț a companiilor**. Astfel, el identifică două tipuri de companii care se orientează către internaționalizare prin realizarea de investiții străine directe: ISD orientate către comerț și ISD anti-orientare către comerț. În viziunea sa, prima categorie de investiții străine directe se referă la companii care activează în sectoare în care țara sursă prezintă dezavantaje față de țara gazdă și, prin comportamentul lor orientat atât spre import cât și spre export, acestea aduc avantaje pentru ambele economii. Din contră, cel de-al doilea tip de investiții străine directe sunt făcute în sectoare unde economia sursă deține avantajul și în consecință nu sunt orientate către comerț. Astfel, conform lui Kojima, investițiile străine directe sunt un vehicul de transfer de capitaluri, tehnologii și competențe manageriale între două economii.

În 1984, Helpman prezintă **teoria proporției factorilor de producție**. El încearcă să explice investițiile străine directe de tip vertical prin intermediul diferențelor referitoare la existența resurselor și la costul acestora, între diferitele economii. Dezvoltări ulterioare ale acestei teorii au fost prezentate de către Horstmann și Markusen (1987, 1992). Conform acestei teorii, diferențele de cost dintre diferitele economii sunt factorul esențial care motivează

companiile să aleagă internaționalizarea.

Plecând de la un model propus de către Melitz (2003), Helpman et al. (2004) dezvoltă **teoria proximitate-concentrare**, legând investițiile străine directe de diferențele de cost existente în funcție de piața țintită (piața internă sau exportul).

Markusen (1996, 1997) combină teoria proporției factorilor de producție cu teoria proximitate-concentrare și dezvoltă **modelul cunoaștere-capital.** Prin acest model se pot explica rațiunile diferite care stau la baza investițiilor străine directe de tip orizontal și de tip vertical. Conform acestui model, potențialele economii gazdă trebuie analizate comparativ și devin ținte pentru investiții străine directe de tip vertical sau orizontal, în funcție de caracteristicile care permit optimizarea activității companiei.

Ultima teorie care trebuie menționată este **teoria instituțională**. Conform acesteia, în momentul în care decid internaționalizarea, companiile sunt mult mai atente la cadrul instituțional decât la resursele naturale ale viitoarei economii gazdă (altfel spus, sunt mult mai atente la mediul antropic decât la mediul natural) (Narula și Dunning, 2000). Conform lui North, într-un studiu publicat în 1991, cadrul instituțional trebuie privit ca reprezentând tot ansamblul de reguli, oficiale și neoficiale, ale jocului economic. Astfel, devine evident faptul că, companiile vor selecta acele locații care le permit maximizarea beneficiilor. Mergând pe această logică poate fi explicată și aglomerarea investițiilor străine directe în anumite economii (Rugman și Verbeke, 2004).

1.3. Investițiile Străine Directe, componentă esențială a economiei contemporane

Investițiile străine directe sunt considerate a fi unul dintre principalele motoare ale creșterii economice, la nivel global, în realitatea actuală, în care globalizarea a devenit o coordonată esențială.

Luând în considerare toate beneficiile aduse de către investițiile străine directe într-o economie gazdă, acestea sunt considerate a fi un factor important care accelerează convergența, ajutând economiile mai puțin dezvoltate să se apropie de economiile dezvoltate. Este general acceptată ipoteza conform căreia: investițiile străine directe aduc într-o economie gazdă tehnologii, expertiză și cunoștiințe care ar fi obținute, prin alte modalități, într-o periodă mult mai îndelungată. De asemenea, este evident faptul că firmele recurg la internaționalizare prin realizarea de investiții străine directe cu scopul de a obține avantaje specifice unei noi economii sau de a își păstra anumite avantaje competitive prin optimizarea activității.

Totuși, în ultima vreme, există un curent care susține ideea conform căreia investițiile străine directe, privite ca fenomen global, afectează procesul de convergența dintre diferitele economii prin stimularea ritmurilor diferite de dezvoltare ale diferitelor economii (beneficiile aduse de către investițiile străine directe în cadrul unei economii depind într-un mod semnificativ de gradul de dezvoltare al respectivei economii). Mai exact, susținătorii acestui curent afirmă că, investițiile străine directe (ca și activitate generală) pot fi considerate un factor care duce la creșterea disparităților între economii, știut fiind faptul că economiile dezvoltate atrag un nivel superior al investițiilor străine directe. Având în vedere principalele coordonate ale acestei abordări, este clar faptul că ea utilizează ca fundament majoritatea teoriilor referitoare la investițiile străine directe menționate anterior și, în special paradigma eclectică a lui Dunning, deoarece se bazează pe ipoteza conform căreia avantajele pe care le caută companiile care doresc localizarea unei investiții directe în străinătate sunt mult mai adesea întâlnite în cazul economiilor dezvoltate decât în cazul celor slab dezvoltate sau celor aflate în curs de dezvoltare.

Capitolul 2

Investițiile Străine Directe în statele din Uniunea Europeană

Datorită caracteristicilor economiilor din interiorul Uniunii Europene acestea sunt unele dintre principalele ținte, la nivel mondial, ale investițiilor străine directe. Un factor important care a contribuit la creșterea atractivității Uniunii Europene o reprezintă lărgirea acesteia din perioada 2004 – 2007. Totuși, trebuie avut în vedere faptul că principalii investitori, responsabili cu investițiile străine directe în statele Uniunii Europene, sunt de asemenea rezidenți în alte state ale Uniunii Europene. Acest fapt, coroborat cu politicile de liberalizare a pieței, a fluxurilor de capital și cu politicile care încurajează mobilitate indivizilor poate fi privit ca fiind generator al unui tip hibrid de investiții străine directe. Totuși, având în vedere că acest subiect nu reprezintă tema centrală a acestei lucrări el nu va mai fi dezbătut în continuare și analiza investițiilor străine directe va fi continuată în baza teoriilor și definițiilor prezentate în cadrul capitolului anterior.

De-a lungul acestui capitol va fi avută în vedere evoluția investițiilor străine directe la nivelul tuturor celor 28 de state care sunt în prezent membre ale Uniunii Europene.

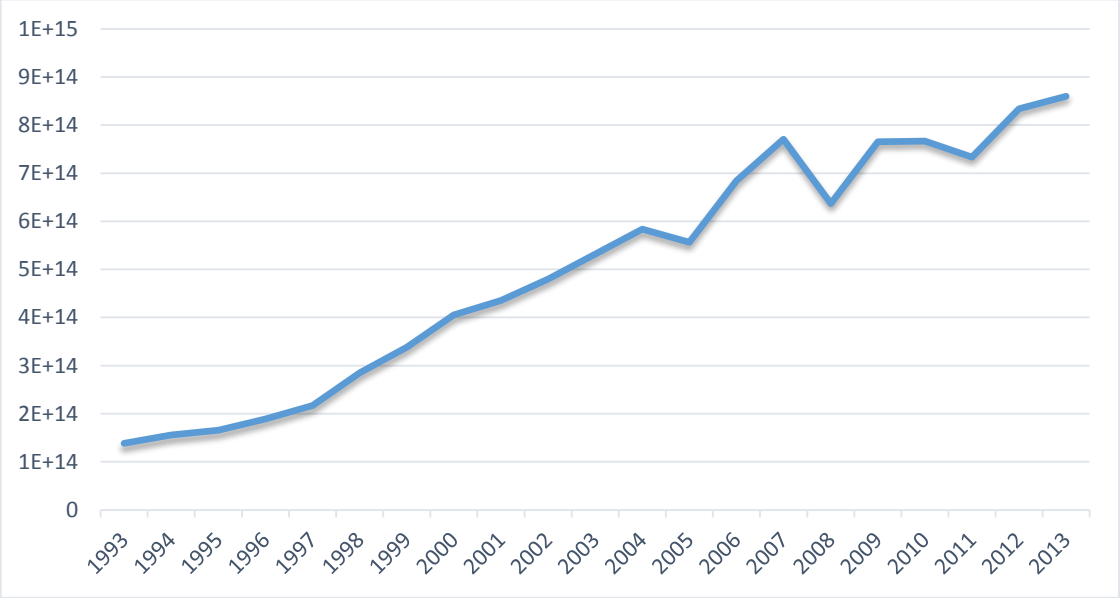
2.1. Evoluția ISD în Uniunea Europeană de-a lungul perioadei 1993 – 2013

În cadrul acestei secțiuni s-a avut în vedere evoluția investițiilor străine directe de-a lungul perioadei 1993 – 2013. Alegerea se bazează pe faptul că anul 1990 este momentul în care economiile est europene, care au devenit membre ale Uniunii Europene începând cu anul 2004, au ieșit din perioada comunistă. Dat fiind faptul că până în anul 1990 economiile est europene au avut un sistem economic centralizat și planificat, dominat de un regim politic care promova o abordare naționalistă, în care conceptul de proprietate individuală avea un grad ridicat de relativitate, conceptul de investiție străină directă nu are o foarte mare aplicabilitate practică de-a lungul acelei perioade. De asemenea momentul inițial al analizei este considerat anul 1993 și nu anul 1990 deoarece anul 1993 este primul an pentru care sunt raportate informații despre Cehia și Slovacia (în anul 1993 a avut loc divizarea Cehoslovaciei în două state independente: Cehia și Slovacia). De asemenea alegerea se bazează și pe faptul că pentru perioada 1990 – 1992 există date lipsă în raportările oficiale (ale Băncii Mondiale și ale UNCTAD) și pentru: Croația, Estonia, Lituania, Letonia, Lituania și Slovenia și Luxemburg. Deși exista posibilitate prelungirii seriilor prin construirea unor valori estimate, probabile, aceasta nu a fost preferată, având în vedere obiectivul acestei lucrări.

Un alt factor care poate fi considerat ca având o imfluență semnificativă asupra atractivității statelor est europene în ceea ce privește investițiile străine directe este reprezentat de secvențialitatea diferitelor etape parcurse de acestea în procesul de integrare în Uniunea Europeană. Astfel, deși importanța acestui factor nu trebuie ignorată, având în vedere pricipalul scop al acestei lucrări, analiza efectuată nu va include în nici un fel o discriminare a statelor Uniunii Europene în funcție de momentul aderării la Uniune.

Datele utilizate în cadrul acestei secțiuni sunt descărcate din bazele de date ale Băncii Mondiale și ale UNCTAD, disponibile online.

Figura 2 – Evoluția stocurilor de ISD la nivelul Uniunii Europene de-a lungul perioadei 1993 – 2013



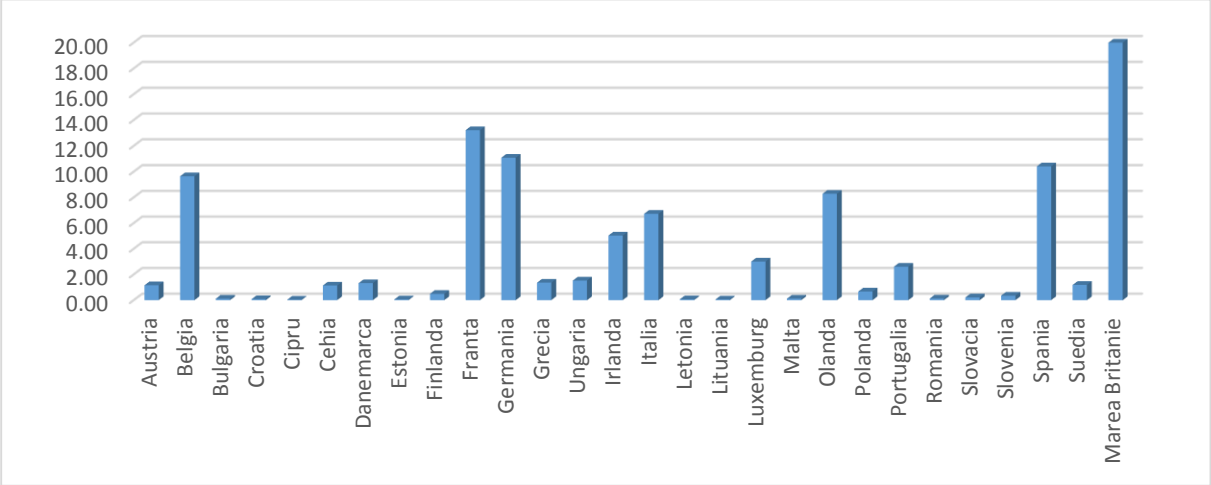
Sursa: Prelucrările autorului

Stocul de investiții străine directe, existent la nivelul Uniunii Europene (de-a lungul întregii perioade de analiză stocul este raportat pentru cele 28 de economii din eșantion), a avut o evoluție ascendentă de-a lungul întregii perioade analizate. Evoluția este oarecum liniară până în anul 2004, moment în care a avut loc prima lărgire către est a Uniunii Europene, prin aderarea a zece noi membri. După o ușoară scădere, trendul crescător a continuat până în anul 2007, moment ce coincide cu aderarea României și Bulgariei. De asemenea, anul 2008 este primul în care se fac simțite efectele crizei mondiale, stocul de investiții străine directe, existent la nivelul Uniunii Europene, înregistrând o scădere de aproximativ 18% față de anul precedent. Începând din 2009 trendul ascendent a reapărut, totuși dinamica a fost una oscilantă, întreaga perioadă suprapunându-se peste perioada de criză economică mondială.

Stocul de investiții străine directe existent la nivelului Uniunii Europene în anul 2013 reprezintă mai mult decât dublul celui existent în anul 2000 (stocul din 2013 reprezintă 212% din stocul existent în anul 2000). De asemenea, acesta este de peste 6 ori mai mare decât stocul existent în 1993, cu peste 47% mai mare decât stocul existent în 2004 și cu peste 15% mai mare decât cel existent în 2007, la începutul crizei economice sau, altfel spus, la momentul celui de-al doilea val de aderare.

O evoluție similară a avut și stocul de investiții străine directe exprimat ca valoare per capita, la nivelul Uniunii Europene, de-a lungul perioadei analizate, coeficientul de corelație între cele două serii fiind de peste 99%.

Figura 3 – Stocul de ISD la nivelul Uniunii Europene în 1993



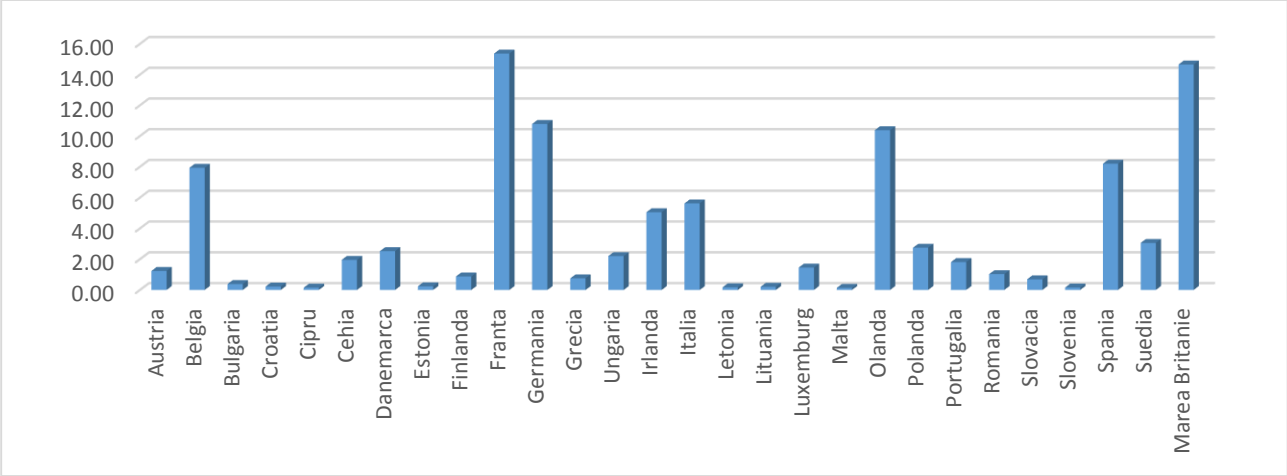
Sursa: Prelucrările autorului

La începutul perioadei de analiză, în anul 1993, distribuția stocului de investiții străine directe la nivelul Uniunii Europene (trebuie avut în vedere că cele 13 state central și est-Europene nu erau membre ale Uniunii la acel moment) este una care prezintă disparități majore. Primele nouă state au atras peste 87% din stocul existent la nivelul întregii Uniuni. La acest moment cele 11 state foste comuniste au un stoc de doar 3,7% din totalul existent la nivelul eșantionului analizat.

Deși situația nu este mult diferită, la nivelul anului 2000, primele nouă state dispun de un stoc de investiții străine directe care reprezintă puțin peste 81% din stocul total disponibil la nivelul celor 28 de state. Important de menționat este faptul că Luxemburgul a ieșit din acest grup deoarece stocul său a scăzut de la peste 3% la doar 1,4% din stocul total. În locul acestuia, în top 9, a intrat Suedia care și-a crescut importanța la peste 3% din stocul general. De această dată, Marea Britanie, care a pierdut ca și importanță peste 5%, este ocupanta locului doi. În

același timp stocul Franței, ocupanta primului loc, a ajuns să reprezinte peste 15,3% din stocul general existent la nivelul Uniunii, cu peste două procente față de valoarea din 1993.

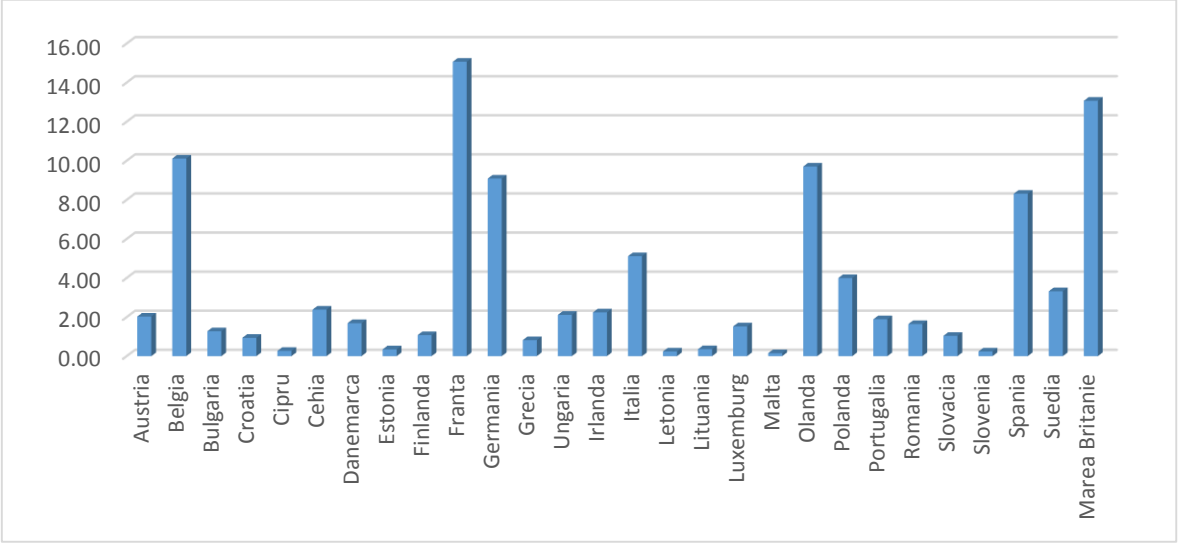
Figura 4 – Stocul de ISD la nivelul Uniunii Europene în 2000



Sursa: Prelucrările autorului

Cele unsprezece state foste comuniste au ajuns, în anul 2000, la un stoc de peste 10% din stocul total existent la nivelul statelor din eșantion. Dintre acestea cea mai importantă este Polonia (cu un stoc de peste 2,7%), urmată de Ungaria (cu un stoc de peste 2,2%) iar pe ultimele locuri se plasează Slovenia și Letonia.

Figura 5– Stocul de ISD la nivelul Uniunii Europene în 2007

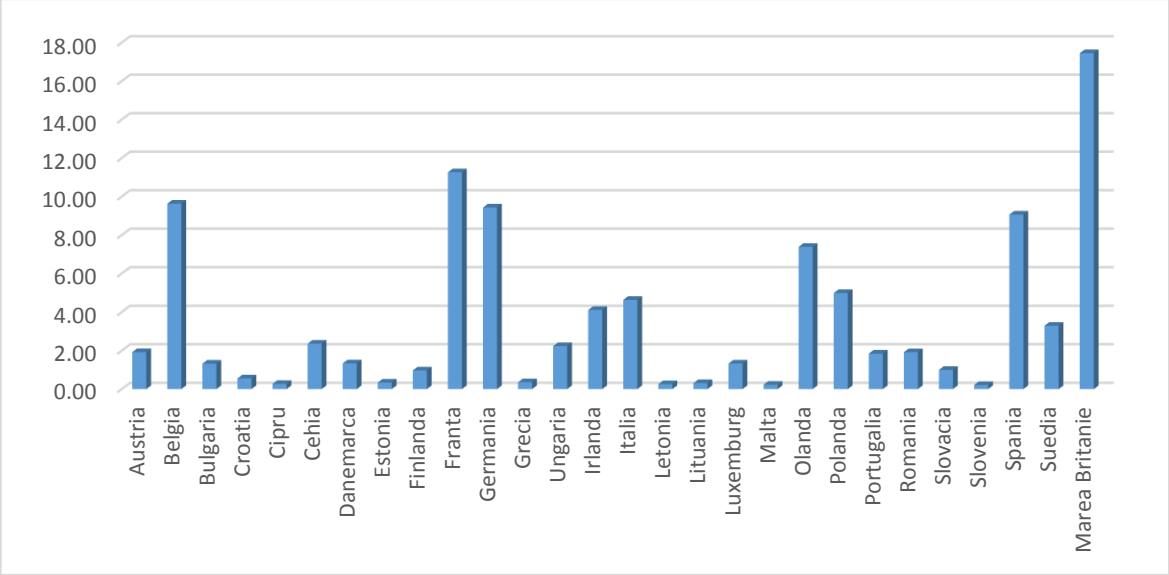


Sursa: Prelucrările autorului

Dezechilibrele sunt evidente și la nivelul anului 2007. Notabil este și faptul că în același timp distanța dintre primele două locuri crește, Franța având în acest moment un stoc ce

reprezintă tot puțin peste 15%, în timp ce stocul Marii Britanii este cu aproximativ două procente mai mic, reprezentând doar puțin peste 13%. Stocul primelor nouă economii reprezintă în acest moment aproximativ 77,8% din stocul general, trendul descrescător păstrându-se. Important de menționat, în ceea ce privește anul 2007 este prezența Poloniei (țară estică, aderată în primul val din 2004) între cele mai atractive nouă economii. Beneficiind de aportul consistent al Poloniei, cele unspezece economii ex-comuniste au ajuns să fie responsabile pentru aproape 15% din stocul total existent la nivelul Uniunii Europene. În ceea ce privește aceste economii, notabil este și faptul că Cehia a depășit Ungaria devenind cea mai atractivă economie, după Polonia. Pe ultimele locuri se clasează în continuare Letonia și Slovenia.

Figura 6 – Stocul de ISD la nivelul Uniunii Europene în 2013



Sursa: Prelucrările autorului

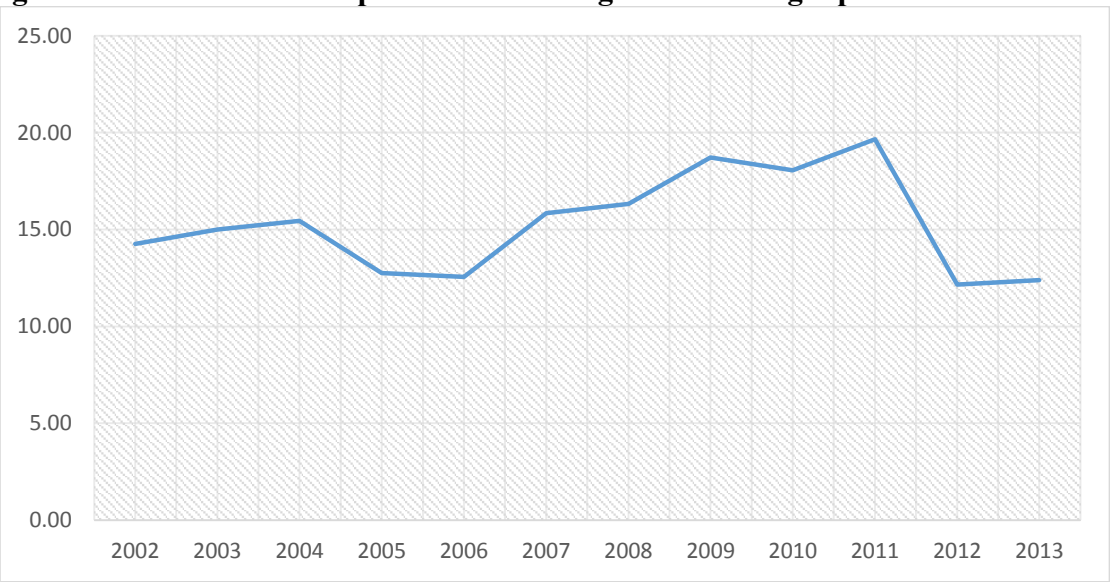
La sfârșitul perioadei de analiză distribuția stocului de ISD este în continuare dezechilibrată, de această dată cele mai atractive nouă economii având un stoc care reprezintă aproximativ 74% din stocul general prezent la nivelul zonei analizate. Marea Britanie revine pe primul loc, depășind cu peste 6 procente Franța, care se clasează pe locul doi cu aproximativ 11,2%. Atractivitatea Poloniei este de asemenea în creștere, aceasta atrăgând aproximativ 5% din stocul general.

Stocul celor unsprezece economii foste comuniste a ajuns să reprezinte în 2013 aproximativ 15,5% din stocul total, în creștere cu peste un procent față de 2007. Deși importanța acestora este în creștere ușoară, diferența față de jumătatea vestică a Uniunii Europene rămâne încă considerabilă. Este evident că, în acest domeniu se poate vorbi despre o

segregare clară a membrilor Uniunii. Letonia și Slovenia sunt în continuare ocupantele ultimelor două locuri între cele unsprezece economii aderate după 2004. De asemenea, și la nivelul întregii Uniuni, Slovenia râmâne pe ultima poziției fiind depășită de Malta care a ocupat până în 2010 ultima poziție.

În ceea ce privește stocul de investiții străine directe per capita situația cunoaște schimbări notabile.

Figura 7 – Stocul de ISD/capita al Luxemburgului de-a lungul perioadei 2002 - 2013

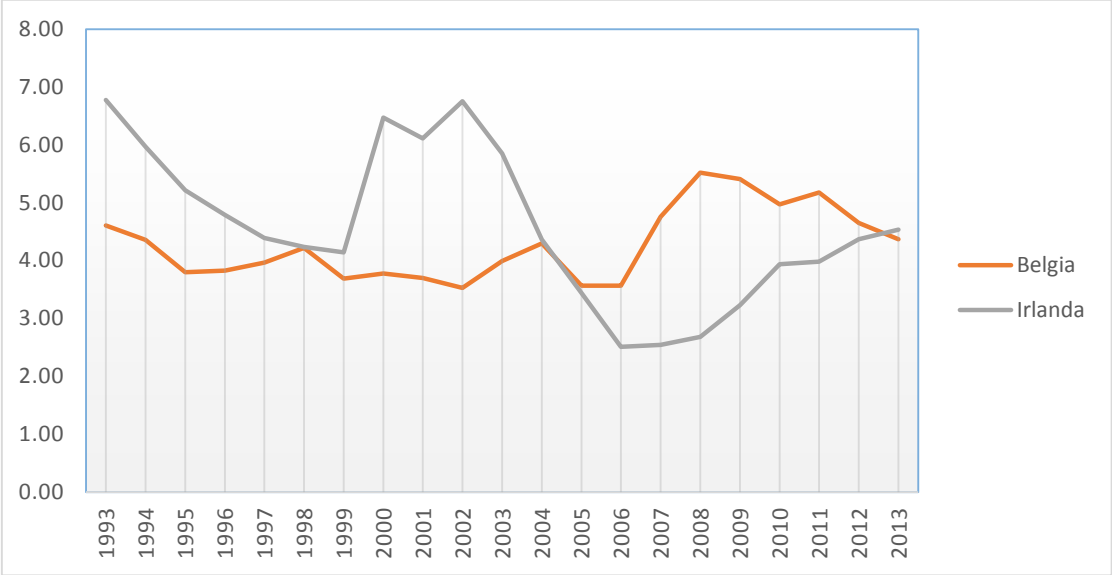


Sursa: Prelucrările autorului

Luxemburgul are un comportament specific (de tip *outlier*) din acest punct de vedere având un stoc/capita de aproape 15 de ori mai mare decât cel mediu de la nivelul celor 28 de state, în anul 2002 (acesta este primul an pentru care sunt raportate date oficiale, la nivelul Luxemburgului). Acesta cunoaște un ușor trend crescător de-a lungul perioadei 2002 – 2011. Astfel, în 2011 ajunge să fie de aproape 20 de ori mai mare decât stocul mediu de la nivelul celor 28 de state membre ale Uniunii Europene. În 2012 are loc o scădere importantă, stocul Luxemburgului având cea mai mică valoare raportată la media europeană (stocul Luxemburgului este de 12,16 ori mai mare decât cel mediu de la nivelul celor 28 de state incluse în analiză). Având în vedere caracteristicile Luxemburgului, devine evident că investițiile străine directe sunt localizate în acest stat datorită unor facilități importante oferite de către autorități și nu datorită celorlalte caracteristici ale economiei luxemburgeze. Astfel, se poate afirma că Luxemburgul este o economie *ancoră* în care investitorii străini stabilesc cartierul general al unei investiții care urmează să opereze facilități/filiale în celelalte state ale Uniunii.

Un comportament similar Luxemburgului, totuși la o altă scară, au Belgia și Irlanda, ambele fiind recunocute pentru facilitățile oferite investitorilor străini care decid astfel deschiderea unei entități care să opereze facilități/filiale în celelalte state ale Uniunii Europene.

Figura 8 – Stocul de ISD/capita al Belgiei și Irlandei de-a lungul perioadei 1993 – 2013



Sursa: Prelucrările autorului

În cazul Belgiei, stocul de investiții străine directe/capita este de 4 până la 6 ori mai mare decât stocul mediu la nivelul celor 28 de state și are o evoluție oscilantă de-a lungul perioadei analizate. O creștere importantă cunoaște între 2006 și 2008 când ajunge să reprezinte de peste 5,5 ori valoarea stocului mediu de la nivelul UE. În cazul Irlandei trendul general de-a lungul întregii perioade este unul descrescător, cu o descreștere abruptă din 2002 până în 2006, urmată de o creștere care readuce stocul per capita al Irlandei la o valoare de peste 4,5 ori mai mare decât cea a stocului mediu de la nivelul celor 28 de state analizate.

La începutul perioadei de analiză cel mai mic stoc de ISD/capita, raportat la media celor 28 de state este deținut de către România (un stoc de doar 3% din medie), Bulgaria (un stoc de doar 6%) și Lituania (un stoc de 7%), iar locurile următoare sunt ocupate de către Polonia și Croația. În anul 2000 clasamentul este închis de către România (22%), Bulgaria (23%) și Croația care ajunge la un stoc care reprezintă 24% din stocul mediu al celor 28 de state incluse în analiză.

La finalul perioadei de analiză stocul de investiții străine directe/capita al Greciei reprezintă doar 16% din stocul mediu existent la nivelul celor 28 de state, valoare explicabilă de situația economică a Greciei care, în iunie 2015, se află la un pas de a intra în incapacitate de plată. De asemenea, o valoare foarte redusă, de doar 39% înregistrează și Italia, care a cunoscut un trend descendent de-a lungul întregii perioade de analiză.

Dintre noii membri, pe ultimul loc, în anul 2013, se află România, cu un stoc de 49% din valoarea stocului mediu de la nivelul celor 28 de state membre ale Uniunii Europene, precedată de către Slovenia cu un stoc de puțin peste jumătate din valoarea medie (52%).

Tabel 1 – Stocul de ISD/capita al celor 28 de state membre ale Uniunii Europene de-a lungul perioadei 1993 – 2013

Stat	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Austria	0,70	0,73	0,78	0,73	0,75	0,68	0,60	0,75	0,80	0,87	0,83	0,83	0,99	1,07	1,22	1,24	1,25	1,20	1,12	1,11	1,15
Belgia	4,61	4,36	3,80	3,83	3,97	4,22	3,69	3,78	3,70	3,53	3,99	4,30	3,57	3,56	4,76	5,52	5,41	4,97	5,18	4,65	4,37
Bulgaria	0,06	0,09	0,08	0,14	0,20	0,19	0,20	0,23	0,23	0,27	0,31	0,39	0,53	0,68	0,84	1,03	0,98	0,97	0,93	0,90	0,92
Croatia	0,08	0,08	0,08	0,15	0,29	0,20	0,23	0,24	0,31	0,40	0,42	0,48	0,56	0,81	1,06	0,77	0,79	0,78	0,71	0,69	0,66
Cipru	0,20	0,18	0,18	0,16	0,41	0,42	0,59	0,77	0,93	0,99	1,00	0,99	0,98	1,23	1,27	1,25	1,20	1,16	1,32	1,25	1,20
Cehia	0,53	0,55	0,71	0,68	0,69	0,76	0,82	0,93	1,03	1,12	1,01	1,02	1,06	1,07	1,16	1,15	1,16	1,20	1,10	1,19	1,14
Danemarca	1,23	1,31	1,40	1,17	1,13	1,38	1,59	2,31	2,21	2,04	1,83	1,74	1,77	1,61	1,54	1,59	1,41	1,30	1,29	1,24	1,21
Estonia	0,18	0,33	0,47	0,50	0,65	0,76	0,85	0,83	0,90	1,00	1,21	1,39	1,57	1,32	1,29	1,34	1,20	1,25	1,22	1,30	1,31
Finlanda	0,46	0,53	0,50	0,49	0,52	0,68	0,66	0,83	0,77	0,92	1,03	0,97	0,97	0,99	1,02	1,02	0,90	0,95	0,94	0,94	0,90
Franta	1,08	1,12	1,33	1,59	1,64	1,73	1,99	1,23	1,13	1,10	1,19	1,29	1,35	1,32	1,18	0,94	0,94	0,93	0,90	0,89	0,87
Germania	0,66	0,67	0,65	0,58	0,57	0,57	0,57	0,64	0,61	0,57	0,56	0,60	0,58	0,58	0,55	0,60	0,55	0,58	0,59	0,60	0,59
Grecia	0,63	0,59	0,53	0,49	0,49	0,39	0,40	0,34	0,31	0,29	0,31	0,31	0,32	0,36	0,37	0,28	0,27	0,23	0,18	0,15	0,16
Ungaria	0,71	0,77	1,09	1,12	1,35	1,21	1,18	1,05	1,08	1,08	1,08	1,08	1,09	1,19	1,05	1,05	1,12	1,03	0,97	1,12	1,15
Irlanda	6,77	5,97	5,21	4,79	4,39	4,23	4,14	6,47	6,11	6,75	5,85	4,36	3,44	2,51	2,54	2,68	3,23	3,94	3,98	4,37	4,54
Italia	0,57	0,56	0,55	0,50	0,54	0,52	0,45	0,48	0,42	0,41	0,42	0,42	0,44	0,46	0,44	0,42	0,40	0,38	0,40	0,38	0,39
Letonia	0,13	0,22	0,29	0,36	0,42	0,38	0,37	0,36	0,39	0,40	0,39	0,44	0,49	0,55	0,54	0,58	0,53	0,53	0,57	0,60	0,65
Lituania	0,07	0,14	0,14	0,21	0,24	0,28	0,31	0,29	0,31	0,39	0,38	0,40	0,51	0,53	0,55	0,50	0,47	0,49	0,51	0,54	0,54
Luxemburg	36,4	33,3	31,3	27,5	25,1	20,2	18,2	16,2	15,3	14,2	14,9	15,4	12,7	12,5	15,8	16,3	18,7	18,0	19,6	12,1	12,3
Malta	1,52	0,82	0,93	1,23	1,15	1,20	1,58	1,73	1,63	1,38	1,46	1,47	1,60	1,88	1,86	1,99	1,94	3,52	3,26	3,18	2,71
Olanda	2,61	2,74	2,72	2,82	2,71	2,71	2,71	3,18	3,34	3,42	3,29	3,06	2,90	2,66	2,96	2,77	2,43	2,28	2,34	2,24	2,23
Polanda	0,08	0,11	0,18	0,22	0,26	0,29	0,31	0,35	0,36	0,37	0,38	0,47	0,45	0,48	0,52	0,49	0,58	0,64	0,60	0,65	0,66
Portugalia	1,26	1,15	1,02	0,99	1,03	1,03	0,78	0,86	0,89	0,91	0,91	0,81	0,79	0,87	0,90	0,87	0,87	0,88	0,87	0,90	0,89
Romania	0,03	0,04	0,07	0,08	0,16	0,18	0,22	0,22	0,25	0,20	0,23	0,30	0,32	0,41	0,39	0,47	0,49	0,47	0,47	0,49	0,49
Slovacia	0,19	0,22	0,25	0,34	0,32	0,34	0,34	0,63	0,68	0,86	1,06	1,04	1,08	1,07	0,97	1,04	0,92	0,93	0,94	0,94	0,93
Slovenia	0,84	0,48	0,46	0,46	0,48	0,45	0,38	0,39	0,33	0,44	0,50	0,49	0,48	0,47	0,59	0,70	0,58	0,58	0,59	0,57	0,52
Spania	1,28	1,41	1,33	1,19	1,13	1,01	0,86	0,99	1,03	1,22	1,15	1,08	1,01	0,93	0,92	1,01	0,95	0,99	0,97	0,95	0,99
Suedia	0,66	0,97	1,11	1,02	1,19	1,15	1,44	1,68	1,69	1,84	1,81	1,86	1,70	1,78	1,81	1,96	2,20	2,12	1,95	1,83	1,74
Marea Britanie	1,67	1,51	1,40	1,37	1,21	1,19	1,15	1,21	1,33	1,18	1,11	1,01	1,20	1,25	1,07	1,06	1,18	1,18	1,21	1,33	1,38

Sursa: Prelucrările autorului

Tabel 2 – Raportul dintre stocul de ISD/capita al celor 28 de state în 1993, 2000, 2004, 2007 față de 2013

Stocul de ISD/capita are o pondere mai mică în anul de bază, față de medie	**Stocul de ISD/capita are o pondere mai mare în anul de bază, față de medie**
1993/2013	**1993/2013**
România, Bulgaria, Croația, Lituania, Polonia, Estonia, Cipru, Letonia, Slovacia, Suedia, Cehia, Finlanda, Malta, Austria, Ungaria	Danemarca, Belgia, Germania, Olanda, Marea Britanie, Franța, Spania, Portugalia, Italia, Irlanda, Slovenia, Luxemburg, Grecia
2000/2013	**2000/2013**
Bulgaria, Croația, România, Polonia, Lituania, Letonia, Malta, Estonia, Cipru, Austria, Slovacia, Slovenia, Cehia, Belgia, Marea Britanie, Ungaria, Finlanda, Portugalia, Suedia	Spania, Germania, Italia, Luxemburg, Franța, Irlanda, Olanda, Danemarca, Grecia
2004/2013	**2004/2013**
Bulgaria, Malta, România, Letonia, Polanda, Austria, Croația, Marea Britanie, Lituania, Cipru, Cehia, Portugalia, Slovenia, Ungaria, Irlanda , Belgia	Germania, Estonia, Suedia, Italia, Finlanda, Spania, Slovacia, Luxemburg, Olanda, Danemarca, Franța, Grecia
2007/2013	**2007/2013**
Irlanda, Malta, Marea Britanie, Polonia, România, Letonia, Bulgaria, Ungaria, Germania, Spania, Estonia	Portugalia, Cehia, Lituania, Slovacia, Suedia, Cipru, Austria, Belgia, Slovenia, Italia, Finlanda, Luxemburg, Danemarca, Olanda, Franța, Croația, Grecia

Sursa: Prelucrările autorului

Stocul de ISD/capita al statelor listate în prima coloană a Tabelului 2 are o pondere mai mică în stocul de ISD/capita al celor 28 de state incluse în analiză (în perioada respectivă) decât are stocul de ISD/capita al aceloraşi state în media celor 28 de state în anul 2013. Mai exact putem afirma că statele incluse în coloana din stânga şi-au crescut stocul din anul 1993 (2000, respectiv, 2004, respectiv 2007) ca pondere în stocul mediu față de anul 2013. Din contră, statele listate în coloana din dreapta şi-au diminuat importanța stocului. Utilizând datele listate

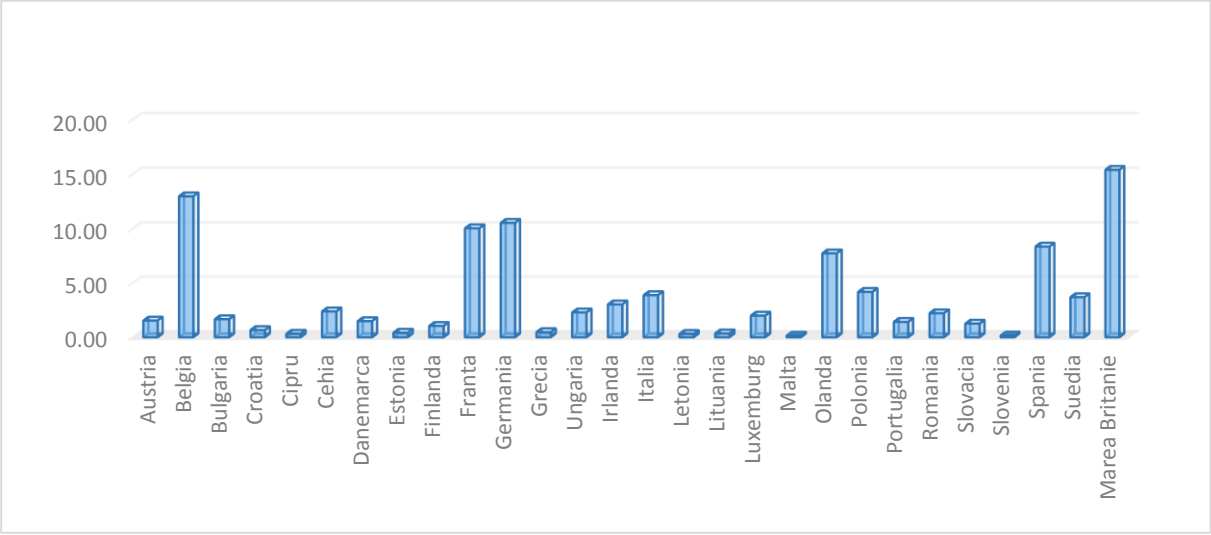
în Tabelul 2 putem afirma că statele din prima coloană și-au crescut atractivitatea în ochii investitorilor străini, în timp ce statele listate în coloana din dreapta au pierdut din atractivitate (analizată comparativ la nivelul întregului bloc comunitar).

În ceea ce privește fluxul de investiții străine directe atrase de către cele 28 de state membre ale Uniunii Europene, situația diferă față de cea prezentată în cazul stocurilor, în cazul acestui indicator fiind mai evidentă atractivitatea punctuală, pe termen scurt, a unei economii. În cazul acestui indicator diferențele între economii nu mai sunt vizibile pe axa vest-est ci trebuie analizate în contextul dimensiunii economiilor incluse în cadrul studiului.

În cazul acestui indicator poate fi identificat, de asemenea, un comportament aparte în cazul Belgiei (care are o atractivitate semnificativă de-a lungul perioadei 1993 - 2011 și cunoaște scăderi importante ale fluxurilor în ultimii doi ani), Luxemburgului și Irlandei. În cazul Luxemburgului și Irlandei fluxurile sunt semnificativ mai reduse (ca și pondere în fluxul total european) până în anul 2009 decât după acest moment.

Marea Britanie, Franța și Germania sunt, și în cazul fluxului de investiții străine directe atrase, cele mai importante economii europene, de-a lungul perioadei analizate.

Figura 9 – Fluxul de ISD (% din fluxul total atras de cele 28 de state) atras de statele membre UE de-a lungul perioadei 1993 – 2013



Sursa: Prelucrările autorului

Dintre economiile central și est europene (noii membri acceptați în valurile 2004, 2007 și 2013) fluxurile cele mai importante, atrase de-a lungul întregii perioade, sunt cele ale Poloniei, Cehiei și Ungariei. Cele mai mici fluxuri atrase, de-a lungul întregii perioade analizate sunt cele atrase de către Slovenia (0,15%), Letonia (0,31%) și Cipru (0,32%).

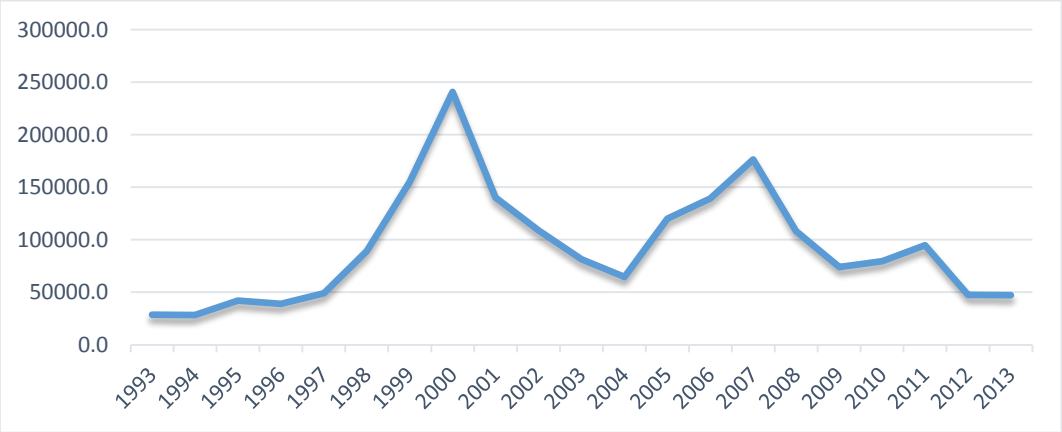
Tabel 3 – Fluxul de ISD (% din fluxul total) al celor 28 de state membre ale Uniunii Europene de-a lungul perioadei 1993 - 2013

Stat	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Austria	1,10	1,95	1,00	2,64	1,50	1,42	0,55	1,16	1,35	0,04	1,95	1,13	1,99	1,22	3,39	1,12	2,29	0,20	1,97	1,55	4,15
Belgia	11,03	8,33	6,13	9,07	7,07	7,29	23,05	12,45	21,40	4,74	10,64	15,46	6,38	9,10	10,17	31,42	15,01	18,12	21,85	-11,78	-0,90
Bulgaria	0,18	0,55	0,24	0,47	1,47	0,70	0,58	0,50	0,65	0,87	2,14	3,80	2,18	3,45	3,63	4,04	2,05	0,88	0,81	1,26	1,30
Croatia	0,34	0,26	0,13	0,68	0,64	0,58	0,56	0,29	0,59	0,57	1,16	0,75	0,59	0,84	0,89	1,53	1,30	0,18	0,45	0,86	0,36
Cipru	0,13	0,11	0,32	0,40	0,44	0,15	0,20	0,15	0,28	0,38	0,35	0,47	0,26	0,34	0,29	0,27	1,01	0,21	0,52	0,58	0,24
Cehia	2,18	2,56	4,29	2,38	1,88	2,73	2,78	1,55	2,83	4,57	1,29	3,35	3,92	1,48	1,93	1,60	1,15	2,27	0,67	5,03	3,10
Danemarca	1,56	4,43	2,24	0,42	1,40	2,14	2,74	4,01	2,35	1,61	0,69	-3,18	1,99	0,35	1,07	0,24	0,79	-2,19	1,98	0,90	0,63
Estonia	0,35	0,53	0,34	0,27	0,40	0,45	0,13	0,12	0,28	0,17	0,59	0,67	1,01	0,50	0,49	0,44	0,72	0,60	0,10	0,92	0,54
Finlanda	1,04	1,60	0,53	0,65	1,10	3,51	0,79	1,10	0,80	2,08	0,96	0,92	0,83	1,12	1,27	-0,17	0,17	1,64	0,44	1,49	-0,36
Franta	16,28	15,00	13,48	13,53	13,14	9,63	8,61	5,87	11,85	13,80	13,02	11,19	15,30	10,78	10,15	10,06	5,80	7,79	7,04	9,75	1,82
Germania	0,35	6,59	6,47	3,96	6,77	7,51	10,27	27,19	6,32	15,45	10,24	-3,63	8,99	8,95	9,15	1,40	6,18	16,45	11,75	5,53	10,61
Grecia	1,49	1,44	0,90	0,95	0,75	0,03	0,14	0,20	0,51	0,02	0,52	0,94	0,14	1,03	0,28	0,87	0,70	0,09	0,24	0,81	1,18
Ungaria	6,71	3,03	8,57	5,90	6,07	2,69	1,58	0,92	2,04	1,66	1,30	2,79	2,60	2,02	0,76	1,77	0,92	0,95	2,15	10,32	2,23
Irlanda	1,30	1,01	1,03	2,00	1,26	3,00	3,57	3,54	2,21	7,81	6,45	-3,35	-5,21	-0,75	2,37	-2,46	6,14	10,19	4,47	15,48	13,86
Italia	4,68	2,78	3,89	2,77	3,34	1,57	1,50	2,12	4,03	5,47	6,73	7,74	4,71	7,19	5,20	-1,91	5,32	2,36	6,95	0,04	6,79
Letonia	0,13	0,64	0,36	0,75	0,80	0,28	0,16	0,12	0,07	0,16	0,22	0,52	0,29	0,53	0,45	0,32	0,04	0,15	0,43	0,69	0,48
Lituania	0,12	0,12	0,18	0,34	0,56	0,77	0,24	0,12	0,24	0,45	0,13	0,60	0,40	0,56	0,42	0,56	-0,01	0,35	0,47	0,48	0,35
Luxemburg	3,26	3,41	2,33	2,54	2,15	1,25	0,78	0,54	0,95	1,26	0,95	1,89	1,21	4,67	-2,88	2,63	4,61	8,79	3,09	3,40	10,12
Malta	0,12	0,27	0,13	0,33	0,08	0,14	0,26	0,12	0,08	-0,18	0,46	0,21	0,19	0,43	0,12	0,23	0,15	0,32	0,07	0,00	-1,15
Olanda	7,22	7,72	7,49	11,46	7,10	12,99	8,45	9,39	12,77	7,25	10,32	4,41	7,24	2,18	13,19	0,75	9,80	-1,79	4,08	3,99	9,63
Polonia	5,01	5,05	5,53	6,87	6,39	4,35	3,06	2,61	2,46	2,23	3,13	9,92	3,66	5,66	4,61	3,94	6,30	5,97	7,09	4,44	-4,28
Portugalia	2,33	1,96	0,63	1,30	2,03	1,41	0,31	1,30	2,07	0,70	3,02	0,91	0,96	2,22	0,44	1,00	0,88	0,83	2,78	4,84	1,60
Romania	0,52	1,74	1,30	0,93	3,34	2,48	0,83	0,54	0,98	1,15	2,41	7,57	3,26	4,31	2,26	4,65	2,73	1,52	1,01	2,37	2,94
Slovacia	0,59	0,78	4,48	0,68	0,35	0,59	0,22	0,93	1,33	3,99	2,09	2,95	1,14	1,70	0,76	1,26	0,00	0,67	1,03	1,77	0,36
Slovenia	0,20	0,20	0,13	0,16	0,27	0,09	0,03	0,03	0,12	0,63	0,13	0,39	0,15	0,13	0,22	0,41	-0,21	0,11	0,24	-0,03	-0,34
Spania	11,69	12,36	6,57	8,19	7,04	6,13	4,71	7,17	8,73	14,14	9,95	10,42	5,41	5,45	7,96	14,19	2,95	11,03	6,22	12,07	17,76
Suedia	3,49	5,61	7,66	2,88	5,21	5,37	9,75	2,64	2,32	3,10	1,49	3,82	1,96	3,87	2,84	5,60	2,53	0,03	2,08	5,34	2,54
Marea Britanie	16,57	10,01	13,64	17,49	17,46	20,72	14,16	13,32	10,38	5,86	7,67	17,34	28,45	20,68	18,56	14,24	20,69	12,26	10,02	17,91	14,45

Sursa: Prelucrările autorului

În ceea ce privește evoluția fluxului de ISD/capita la nivelul celor 28 de state incluse în analiză trebuie notat faptul că cea mai ridicată valoare a fost atinsă în anul 2000. De asemenea, notabil este și faptul că între anii 2000 și 2004 trendul este puternic descendent, valoarea din 2004 reprezentând doar 26,9% din cea atinsă în anul 2000. O revenire a trendului, în zona pozitivă, se înregistrează în perioada 2004 – 2007, urmată de o descreștere în perioada de criză economică. Fluxurile din perioada 2012, 2013 se află la nivelul celor înregistrate la nivelul anului 1997.

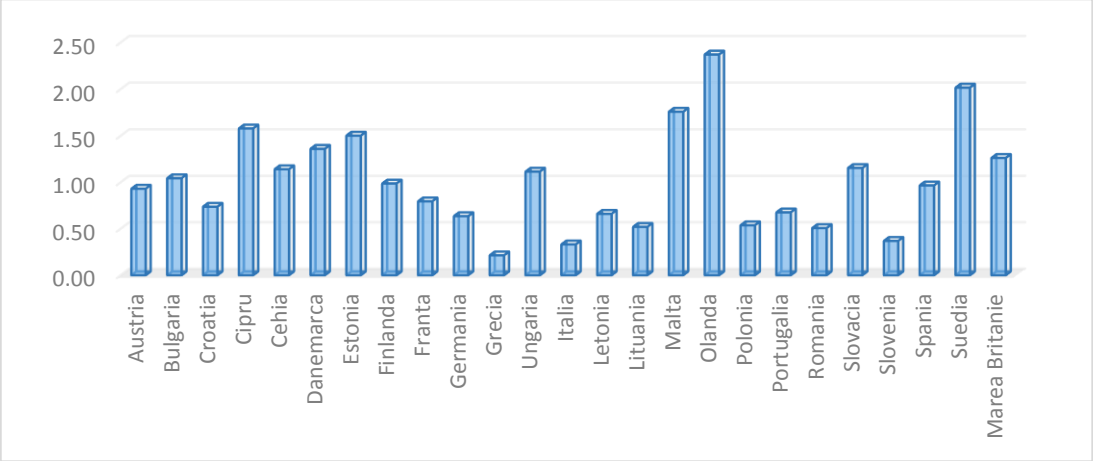
Figura 10 – Fluxul de ISD/capita la nivelul UE de-a lungul perioadei 1993 – 2013



Sursa: Prelucrările autorului

De-a lungul perioadei analizate, Grecia, Italia și Slovenia înregistrează un flux de ISD/capita mult inferior mediei europene iar, pe de altă parte, Olanda, Suedia și Malta înregistrează valori mult superioare în ceea ce privește acest indicator.

Figura 11 – Raportul dintre fluxul de ISD/capita atras de cele 28 de state și fluxul mediu/capita la nivel UE



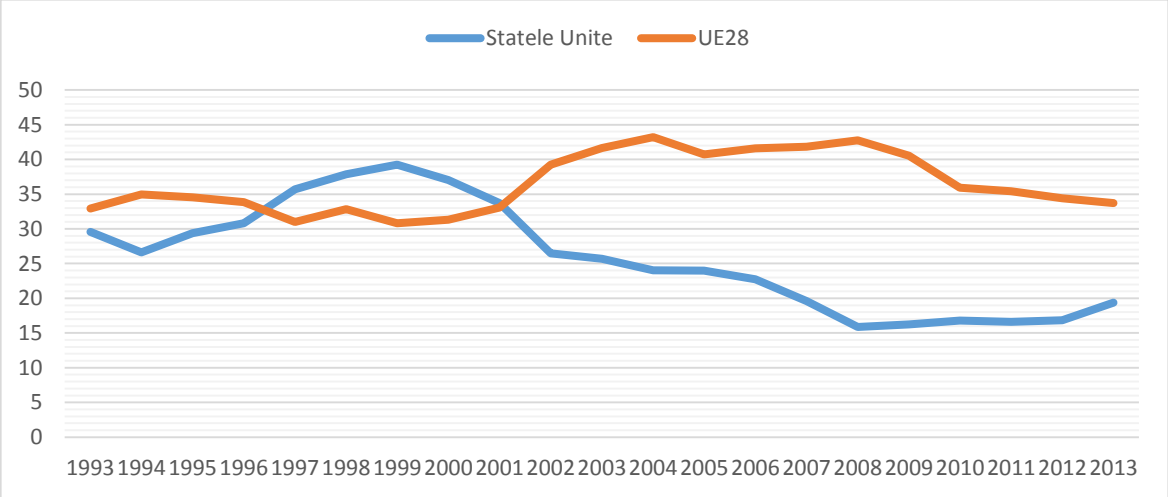
Sursa: Prelucrările autorului

2.2. Uniunea Europeană, țintă importantă a investițiilor străine directe, la nivel mondial

La nivel mondial, cele 28 de state ale Uniunii Europene sunt printre principalii beneficiari ai investițiilor străine directe. Astfel, stocul de investiții străine directe al Uniunii Europene reprezintă constant peste 30% din stocul mondial de ISD, iar din anul 2000 a depășit stocul de ISD al Statelor Unite ale Americii. Cel mai ridicat nivel de-a lungul perioadei analizate, atins în urma unei creșteri continue începute în anul 1999, a fost atins în 2004 și avea valoarea de 43,19%. Demn de notat este și faptul că, începând din 2008, importanța stocului de ISD al UE a intrat pe un trend descendent ajungând să reprezinte în 2013 doar 33,7%.

În același timp, începând din 2008, stocul de ISD al statelor Unite a intrat pe un ușor trend ascendent, atunci când este privit ca și procent din stocul existent la nivel mondial.

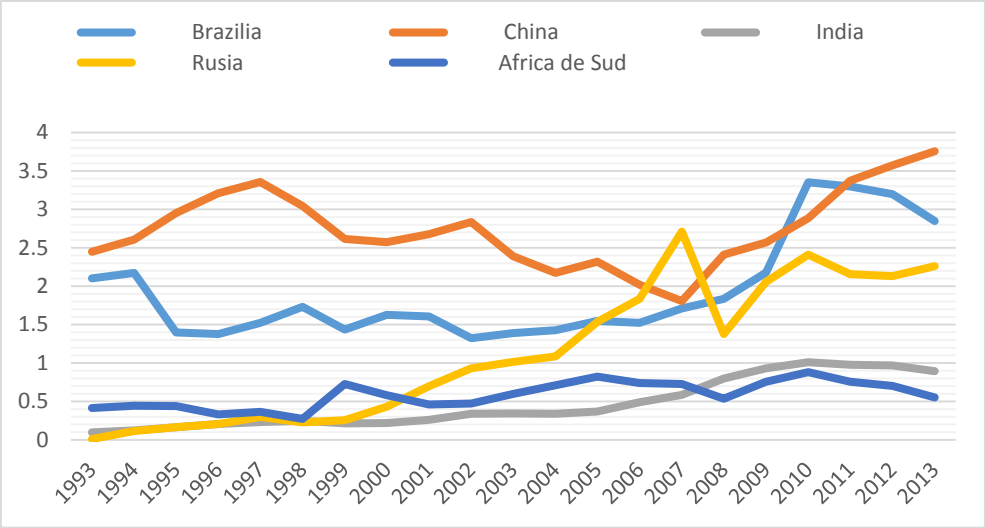
Figura 12 – Ponderea stocului de ISD al UE și USA în stocul mondial



Sursa: Prelucrările autorului

Important în cadrul unei astfel de analize este și evoluția stocului de ISD al economiilor BRICS care, deși nu prezintă, în termeni absoluți, valori comparabile cu cele ale UE sau SUA, a cunoscut un trend ascendent de-a lungul perioadei analizate. O creștere semnificativă, de la 0,7% până la peste 2,26% a înregistrat Rusia, ea fiind a treia economie din acest punct de vedere între statele BRICS, dintre care cea mai atractivă ramâne China, cu un stoc de peste 3,75%.

Figura 13 – Ponderea stocului de ISD al statelor BRICS în stocul mondial



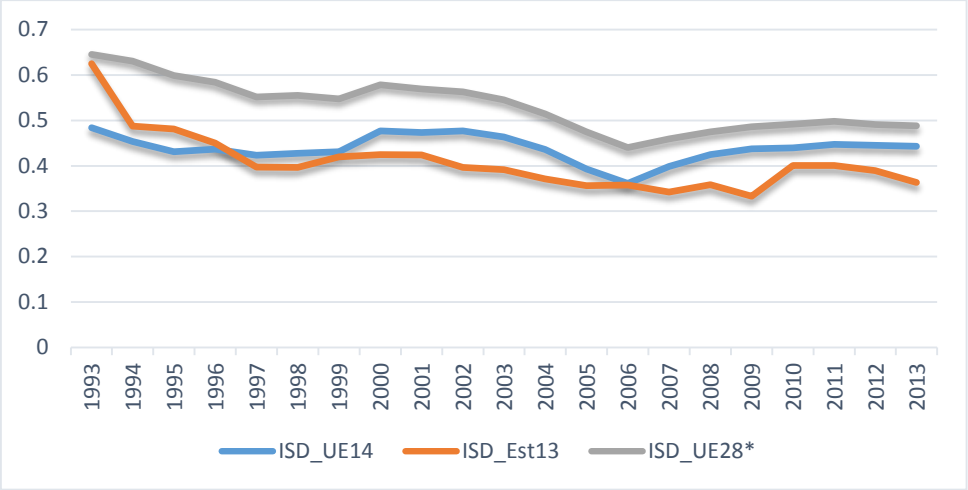
Sursa: Prelucrările autorului

2.3. Evoluția disparităților dintre statele Uniunii Europene în ceea ce privește ISD-urile

O imagine clară a evoluției disparităților dintre cele 28 de state membre ale Uniunii Europene, în ceea ce privește atragerea de investiții străine directe, poate fi vizualizată cu ajutorul unei serii de coeficienți Gini (pe baza stocurilor de ISD/capita) (Strat, Popovici, 2015). Din această analiză a fost exclus Luxemburgul datorită unor inconsistențe în date și de asemenea, în special datorită *comportamentului specific* în ceea ce privește domeniul investițiilor străine directe.

De-a lungul perioadei analizate disparitățile se reduc la nivelul tuturor celor 3 zone (ISDUE14 reprezintă seria de coeficienți Gini aferentă stocului de ISD al celor 14 vechi membri ai UE, ISDEst13 reprezintă seria de coeficienți Gini aferentă stocului de ISD al celor 13 noi membri ai UE, ISDUE*28 reprezintă seria de coeficienți Gini aferentă stocului de ISD al celor 28 de membri ai UE) analizate, cea mai mare nivelare fiind înregistrată la nivelul celor 13 noi membri care au aderat începând cu 2004.

Figura 14 – Evoluția disparităților în ceea ce privește stocul de ISD/capita



Sursa: Prelucrările autorului

În ceea ce privește diparitățile dintre cele 14 state din vestul Europei reducerea este cea mai puțin semnificativă, fiind de doar 4 puncte.

2.4. Evoluția performanței statelor Uniunii Europene în atragere de Investiții Străine Directe

În ceea ce privește performanța statelor de a atrage investiții străine directe, aceasta trebuie analizată comparativ cu performanța economiei respective într-un domeniu conex, care poate fi considerat un factor important în procesul de localizare a ISD-urilor.

Utilizând metodologia propusă pentru construirea indicelui de performanţă (FDI Attraction Index, propus şi utilizat de către UNCTAD), care arată măsura în care o ţară poate să absoarbă ISD în funcţie de mărimea economiei sale, se pot construi diverşi indici de performanaţă similari, care să poată fi utilizaţi în studierea performanței în raport cu alte variabile socio-economice. Valorile acestor indicatori se calculează ca şi raport între doi indici, construiţi, unul pentru investiţiile străine directe şi unul pentru cealaltă variabilă socio-economică inclusă în analiză.

Primul indice se construieşte ca raport între investiţiile străine directe/capita (fluxuri sau stocuri), atrase de către o ţară şi investiţiile străine directe/capita atrase de către o unitate utilizată ca şi bază de comparaţie.

Al doilea indice se construieşte ca raport între valoarea variabilei socio economice (exprimată în unităţi de măsură sau unităţi de măsură/capita, dacă este posibil) de la nivelul

aceleiași economii şi valoarea variabilei socio-economice la nivelul unităţii utilizate ca şi bază de comparaţie.

O bază de comparaţie potrivită în cazul unor astfel de indicatori ar putea să fie media înregistrată la nivel Uniunii Europene.

$$I = \frac{I_1}{I_2} = \frac{\frac{ISD/capita_i}{\overline{ISD/capita}}}{\frac{Var/capita_i}{\overline{Var/capita}}}$$

O valoare supraunitară, în cazul acestui indice compozit, indică faptul că respectiva economie primeşte investiţii străine directe care depăşesc puterea sa în domeniul socioeconomic supus analizei prin intermediul variabilei notate cu ***Var*** în cadrul formulei. Pe de altă parte, o valoare subunitară trebuie interpretată ca un semnal al faptului că respective economie atrage un nivel al investiţiilor străine directe sub cel pe care îl poate asimila, dată fiind dimensiunea sa în domeniul socio-economic supus analizei prin intermediul variabilei notate cu ***Var*** în cadrul formulei. Principala limitare a acestei abordări este dată de posibilitatea şi viabilitatea calculării mediei pentru anumite variabile socio-economice.

În Tabelul 4 performanța statelor UE (cu excepția Luxemburgului, a Belgiei și a Irlandei) este exprimată prin intermediul fluxurilor de ISD/capita și a valorii PIB/capita. Valorile supraunitare sunt majoritare în cazul noilor membri fiind, deci, evident faptul că atractivitatea acestora în viziunea investitorilor este una destul de importantă. Totuși, acest fapt trebuie analizat în contextul stocului de ISD destul de redus al acestor state și al PIB-ului pe cap de locuitor inferior mediei europene.

Pe de altă parte, evoluția performanței economiilor din Uniunea Europeană trebuie analizată comparativ cu evoluția disparităților din acest domeniu, prezentată în secțiunea anterioară.

Tabel 4 – Performanța statelor UE* în atragerea de ISD de-a lungul perioadei 1993 – 2013

Stat	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Austria	0,5	0,9	0,5	**1,3**	0,7	0,7	0,3	0,6	0,7	0,0	0,9	0,5	1,0	0,6	1,6	0,5	1,1	0,1	0,9	0,7	1,9
Bulgaria	0,3	1,0	0,4	0,8	2,7	1,3	1,2	1,0	1,3	1,7	3,9	6,7	3,7	5,7	5,8	6,2	3,1	1,4	1,3	1,9	2,0
Croatia	0,8	0,6	0,3	1,4	1,3	1,2	1,2	0,6	1,3	1,2	2,3	1,4	1,1	1,6	1,6	2,8	2,4	0,4	0,9	1,7	0,7
Cipru	0,8	0,7	2,0	2,4	2,6	0,9	1,2	0,8	1,6	2,1	1,9	2,5	1,4	1,8	1,5	1,3	4,9	1,1	2,7	3,1	1,4
Cehia	1,5	1,7	2,8	1,5	1,2	1,8	1,9	1,1	1,9	3,1	0,9	2,2	2,4	0,9	1,1	0,9	0,7	1,3	0,4	2,9	1,8
Danemarca	1,1	3,0	1,5	0,3	0,9	1,4	1,8	2,7	1,6	1,1	0,5	-2,2	1,4	0,2	0,7	0,2	0,6	-1,6	1,4	0,6	0,5
Estonia	3,5	4,8	2,9	2,2	3,0	3,3	1,0	0,9	1,9	1,1	3,7	4,0	5,6	2,6	2,4	2,4	4,3	3,6	0,6	4,9	2,8
Finlanda	1,0	1,5	0,5	0,6	1,0	3,0	0,7	0,9	0,7	1,7	0,8	0,7	0,7	0,9	1,0	-0,1	0,1	1,3	0,4	1,2	-0,3
Franta	1,1	1,0	0,9	0,9	0,9	0,7	0,6	0,4	0,8	1,0	0,9	0,8	1,1	0,8	0,7	0,7	0,4	0,6	0,5	0,7	0,1
Germania	0,0	0,3	0,3	0,2	0,3	0,4	0,5	1,3	0,3	0,8	0,5	-0,2	0,5	0,5	0,5	0,1	0,3	0,8	0,6	0,3	0,5
Grecia	0,8	0,8	0,5	0,5	0,4	0,0	0,1	0,1	0,3	0,0	0,3	0,5	0,1	0,5	0,1	0,4	0,3	0,0	0,1	0,5	0,8
Ungaria	5,4	2,4	7,0	4,9	5,0	2,2	1,3	0,7	1,6	1,3	1,0	2,1	1,9	1,5	0,6	1,3	0,7	0,7	1,7	8,1	1,7
Italia	0,3	0,2	0,3	0,2	0,2	0,1	0,1	0,2	0,3	0,4	0,5	0,6	0,4	0,6	0,4	-0,2	0,4	0,2	0,6	0,0	0,6
Letonia	0,8	3,9	2,3	4,6	4,7	1,6	0,9	0,7	0,4	0,8	1,1	2,3	1,2	2,0	1,6	1,2	0,2	0,7	1,9	2,8	1,9
Lituania	0,4	0,4	0,7	1,2	2,0	2,6	0,8	0,4	0,8	1,5	0,4	1,7	1,1	1,5	1,0	1,3	0,0	0,9	1,2	1,2	0,8
Malta	2,2	4,6	2,2	5,3	1,2	2,2	4,0	1,8	1,3	-2,7	7,1	3,4	3,0	6,8	2,0	3,5	2,2	4,7	1,1	0,0	-16,3
Olanda	1,7	1,8	1,8	2,7	1,6	2,9	1,9	2,1	2,8	1,6	2,4	1,0	1,7	0,5	3,0	0,2	2,2	-0,4	0,9	0,9	2,2
Polonia	1,6	1,6	1,7	2,0	1,8	1,2	0,8	0,7	0,7	0,6	0,8	2,5	0,9	1,4	1,1	0,9	1,4	1,3	1,5	0,9	-0,8
Portugalia	1,3	1,2	0,4	0,7	1,1	0,8	0,2	0,7	1,1	0,4	1,7	0,5	0,6	1,3	0,3	0,6	0,5	0,5	1,7	3,1	1,0
Romania	0,3	1,0	0,7	0,5	1,9	1,5	0,5	0,4	0,6	0,7	1,4	4,2	1,8	2,3	1,1	2,2	1,3	0,8	0,5	1,2	1,4
Slovacia	1,2	1,5	8,3	1,2	0,6	1,0	0,4	1,7	2,4	6,9	3,5	4,8	1,8	2,5	1,1	1,7	0,0	0,9	1,3	2,2	0,4
Slovenia	0,7	0,7	0,5	0,6	0,9	0,3	0,1	0,1	0,4	2,0	0,4	1,2	0,4	0,4	0,6	1,2	-0,6	0,3	0,7	-0,1	-1,0
Spania	1,5	1,6	0,8	1,0	0,9	0,8	0,6	0,9	1,0	1,6	1,1	1,2	0,6	0,6	0,9	1,6	0,3	1,2	0,7	1,4	2,1
Suedia	1,7	2,6	3,6	1,4	2,4	2,5	4,4	1,2	1,1	1,4	0,7	1,7	0,9	1,7	1,2	2,5	1,1	0,0	0,9	2,3	1,1
Marea Britanie	1,3	0,8	1,1	1,4	1,4	1,6	1,1	1,0	0,8	0,4	0,6	1,3	2,1	1,5	1,4	1,1	1,6	0,9	0,8	1,3	1,1

Sursa: Prelucrările autorului

Capitolul 3

Principalii determinanți ai Investițiilor Străine Directe

Pornind de la teoriile din domeniul investițiilor străine directe prezentate în primul capitol și de la cele mai importante studii realizate în domeniu, în cadrul acestui capitol va fi realizată o prezentare structurată a celor mai importanți factori care sunt considerați a fi esențiali în procesul de localizare a investițiilor străine directe.

Având în vedere obiectivul central al acestei lucrări, prezentarea va fi concepută astfel încât să fie evidentă utilitatea factorilor prezentați în construirea sistemului de indicatori avut în vedere. În acest sens, capitolul va fi realizat pornind de la abordarea propusă de către UNCTAD în raportul WIR2012. Mai exact, determinanții investițiilor străine directe sunt grupați în patru mari clase, în funcție de tipologia investițiilor străine pentru care aceștia au o importanță sporită.

După prezentarea celor patru clase majore de factori propuși de către UNCTAD, în cadrul unei noi secțiuni, vor fi prezentate alte aspecte socio-economice care caracterizează o economie și care trebuie avute în vedere în momentul construirii unui sistem de indicatori care să cuantifice capacitatea respectivei economii de a atrage investiții străine directe. Aceste aspecte socio-economice suplimentare vor fi, de asemenea, corelate cu principalele politici de dezvoltare avute în vedere prin intermediul Strategiei Europa 2020.

Alegerea determinanților are la bază principiile formulate de către Dunning în studiile sale. Astfel, alegerea determinanților se bazează în special pe teoria dimensiunii pieței, avantajele locației descrise în paradigma eclectică, teoria ciclului de viață al produsului, teoria instituțională, teoria proximitate-concentrare și modelul cunoaștere capital.

Având în vedere vasta literatură din domeniul determinanților investițiilor străine directe, această lucrare nu încearcă decât să selecteze o serie de derminanți, general acceptați și să îi includă în modelul propus pentru construirea sistemului de indicatori.

Scopul acestei abordări este acela de a oferi o validare apriori a sistemului de indicatori propus.

3.1. Atractivitatea pieței – investiții orientate spre acapararea unor noi piețe

Ipoteza fundamentală pe care se bazează această clasă de determinanți este aceea conform căreia existența unei piețe mari, care are un ritm de creștere important și care prezintă o puterea de cumpărare semnificativă, este una foarte atractivă pentru investitori și implicit aceasta va beneficia de un flux crescut de investiții. În aceste condiții, este evident că ea va fi o țintă predilectă și pentru investitorii străini care doresc localizarea unei viitoare filiale. Printre

principalele studii care consideră aceste caracteristici ale unei economii ca fiind determinanți esențiali în procesul de localizare a investițiilor străine directe se numără studiile publicate de către Asiedu în 2006, Cleeve în 2008 și Mohamed și Sidiropoulos în 2010.

Cele mai multe studii identifică mărimea pieței ca fiind un factor cu o influență pozitivă asupra influxului de investiții străine directe (Vijayakumar et al. 2010), aceasta fiind considerată ca fiind și un foarte bun indicator al stării actuale a unei economii.

În cele mai multe studii acest determinant este reprezentat prin dimensiunea PIB-ului unei economii sau prin dimensiunea PNB. Totuși, există și studii care nu identifică o influență pozitivă a acestui determinant asupra influxului de ISD-uri, iar printre acestea, demn de menționat, este studiul publicat de către Mohamed și Sidiropoulos în 2010 (în studiul lor aceștia consideră numărul de locuitori ca fiind o bună aproximare a dimensiunii unei piețe). Există totuși și studii, cum este cel al lui Botric și Skuflic (2006), care găsesc dovezi ale unei legături inverse.

O altă variabilă *proxy* (variabila ***proxy*** este o variabilă utilizată ca și indicator de măsurare al unui fenomen) utilizată pentru mărimea unei piețe în cadrul studiilor publicate în acest domeniu este PIB/capita sau PNB/capita. Demn de menționat în acest sens este studiul publicat de Schneider și Frey în 1985, în care aceștia găsesc o legătură pozitivă și semnificativă între ISD și PNB/capita. Rezultatele lor sunt susținute și de către Tuman și Emmert într-un studiu publicat în 1999, în care aceștia aproximează dimensiunea pieței cu indicatorul PIB/capita.

Deși atât PIB și PNB cât și PIB/capita și PNB/capita sunt utilizate în studii ca fiind variabile *proxy* ale dimensiunii pieței, consider că este oportună includerea ambelor variabile (PIB și PIB/capita) în construcția unui viitor sistem de indicatori (această propunere este în linie cu abordarea propusă de către UNCTAD în cadrul WIR2012). PIB sau PNB pot fi aproximări foarte bune ale dimensiunii unei piețe, în timp ce PIB/capita sau PNB/capita aduc informații suplimentare cu privire la puterea de absorbție (a unor produse și/sau servicii) a respectivei piețe.

Având în vedere toate aceste aspecte prezente la nivelul literaturii de specialitate este plauzibilă ipoteza conform căreia cu cât o piață este mai mare și cu cât puterea de cumpărare a potențialilor clienți este mai ridicată cu atât va fi piața respectivă mai atractivă.

O altă dimensiune economică asociată cu atractivitatea pieței este reprezentată de către ritmul de creștere al pieței, exprimat de cele mai multe ori prin rata de creștere a PIB-ului. Importat în această direcție este studiul lui Schneider și Frey, publicat în 1985, în care aceștia găsesc o relație pozitivă și senificativă statistic. Cu toate acestea, creșterea pieței este

considerată ca fiind un determinat cu o influență mult mai mică asupra atractivității unei piețe, în ochii investitorilor străini. Alte studii care relevă de asemenea legătura directă dintre creșterea pieței și influxul de investiții străine directe sunt cel publicat de către Cleeve în 2008 și cel publicat de către Mohamed și Sidiropoulos în 2010. Pe de altă parte, Vijayakumar et al., într-un studiu publicat în 2010 și Mhlanga et al. într-o lucrare publicată în 2010 nu obțin rezultate clare în acest sens.

De asemenea, metodologia propusă de către UNCTAD, în raportul WIR2012, include în cadrul categoriei atractivitatea pieței toți acești trei determinanți, lucru care întărește faptul că toate fațetele referitoare la dimensiunea unei piețe trebuie avute în vedere în momentul construirii unui indicator care să poată cuantifica potențialul unei economii de a atrage investiții străine directe.

3.2. Existența forței de muncă ieftine și calificate - investiții orientate spre creșterea eficienței

În ceea ce privește existența forței de muncă, studiile urmează două direcții majore în ceea ce privește identificarea factorilor avuți în vedere de către investitorii străini în procesul de localizare a viitoarelor filiale/unități de producție. Prima direcției este reprezentată de costurile cu forța de muncă, acestea fiind considerate ca având un impact puternic asupra eficienței unei viitoare investiții (Danciu, Strat, 2015). Pe de altă parte, a doua direcție urmată în cadrul studiilor de specialitate se referă la existența și calitatea capitalului uman, acesta nefiind conectat atât de clar cu conceptul de eficiență.

Costurile de producție sunt esențiale în viziunea investitorilor, lucru descris inițial de către Vernon, în 1966, în cadrul teoriei sale a ciclului de viață al unui produs. În cadrul acestei teorii este descris faptul că, companiile inovative sunt forțate să se internaționalizeze (în etapa de standardizare a produselor), în căutarea unor costuri avantajoase care să le permită să își conserve avantajele competitive și să își păstreze cota de piață.

Conform lui Dunning și lui Lundan (2008) companiile care aleg varianta internaționalizării ignoră factorii care ar putea avea un efect mult mai puțin vizibil asupra competitivității unei viitoare structuri și aleg să localizeze filialele/unitățile de producție în locații unde costurile de producție (implicit costurile referitoare la forța de muncă) sunt reduse. Vijayakumar et al., în studiul publicat în 2010 la fel ca și Schneider și Frey în studiul lor din 1985 găsesc suficiente dovezi care să susțină ipoteza conform căreia costul redus cu forța de muncă (măsurat ca salariu pe muncitor sau ca și salariu orar mediu) are un impact pozitiv și

semnificativ asupra influxurilor de investiții străine directe. Pe de altă parte, Botric și Skuflic nu identifică o astfel de legătură în lucrarea lor publicată în 2006. Ei consideră că acest lucru poate fi explicat prin faptul că în statele studiate (sudul și estul Europei) domeniul serviciilor este foarte atractiv deși are niveluri de salarizare mai ridicate, dar care sunt tolerabile de către investitori tocmai datorită profitabilității domeniului.

O legătură directă între costurile cu forța de muncă și influxul de investiții străine directe (costurile mici duc la influxuri reduse) identifică și Wheler și Moody, în studiul lor publicat în 1992, lucru care contrazice teoriile existente în domeniu. Explicația identificată de aceștia face referire la faptul că, costul cu forța de muncă este direct și puternic corelat cu nivelul productivității. Mai exact, ei susțin ideea conform căreia costul redus al forței de muncă este acompaniat de productivitatea scăzută și, în aceste condiții, o astfel de locație nu este atractivă pentru investitorii străini. Mergând mai departe în această direcție, se poate afirma că avantajele unei anumite locații sunt atractive pentru investitorii străini atâta vreme cât ele nu par să fie rezultatul unor dezechilibre macroeconomice sau sociale.

Capitalul uman este celălalt determinant studiat în literatura de specialitate și aici ipoteza pe care se fundamentează studiile din domeniu susține că, în sectoarele în care este nevoie de forță de muncă cu un înalt nivel de pregătire, investitorii străini tind să se orienteze spre acele țări care le pot asigura acest factor astfel încât să atingă un nivel cât mai ridicat de productivitate. De asemenea aceștia au în vedere creșterea potențialul de a inova (Brooks et al., 2010). Nici în cazul acestui determinant studiile nu au dus la o concluzie clară și fără echivoc, relații pozitive în acest sens fiind identificate de către Cleeve (2008) și de către Asiedu (2006), iar rezultate neconcludente fiind obținute de către Schneider și Frey (1985).

Foarte important, în ceea ce privește acest determinant, sunt variabilele utilizate pentru a măsura capitalul uman deoarece cercetătorii au concluzionat că rezultatele obținute sunt adeseori explicate prin calitatea (gradul în care aceasta poate fi considerată un bun indicator al capitalului uman) variabilei utilizate. Printre cele mai utilizate variabile *proxy*, în acest domeniu sunt: rata de alfabetizare (în rândul adulților), rata de ne-alfabetizare, indicele educației de nivel secundar sau rata de înscriere în învățământul secundar.

În ceea ce privește indicatorul propus de către UNCTAD, acest determinant include trei variabile, după cum urmează: costul forței de muncă, productivitatea muncii și rata de angajare în sectorul manufacturier. Prin această abordare, indicatorul construit de către UNCTAD are în vedere trei aspecte esențiale legate de forța de muncă, incluse în procesul de localizare a investițiilor străine directe și anume: nivelul costurilor cu forța de muncă, nivelul capitalului uman reflectat în productivitate și existența forței de muncă disponibile.

3.3. Existența resurselor naturale – investiții orientate spre exploatarea de resurse

În momentul în care firmele iau decizia de a se internaționaliza, unul dintre aspectele importante în cadrul acestui proces este reprezentat de proximitatea resurselor naturale care pot avea o calitate superioară celor din țara de origine și pot fi obținute chiar la un cost mai redus (Dunning și Lundan în studiul publicat în 2008 observă că acest aspect poate avea o relevanță crescută în cazul companiilor care activează în industrie deoarece printr-o astfel de abordare își pot reduce semnificativ costurile de producție și pot chiar să își securizeze, într-o oarecare măsură, accesul la respectivele resurse). În cadrul teoriei localizării, conectată cu paradigma eclectică, decizia de internaționalizare a unei companii este legată clar de posibilitatea limitată de mișcare a unor factori de producție, printre care, resursele naturale au o importanță crescută (Moosa, 2002).

În consecință este evident faptul că este foarte probabil ca investițiile străine directe să fie atrase în zonele în care există resurse naturale disponibile. Astfel, majoritatea studiilor realizate în domeniu identifică o influență pozitivă și semnificativă a nivelului resurselor asupra influxului de investiții străine directe. Printre acestea, notabile sunt studiile publicate de către: Asiedu în 2006, Deichmann et al. în 2003, Cheung și Qian în 2009, Ledyaeva în 2009 și Mohamed și Sidiropoulos în 2010. În toate aceste studii variabilele utilizate pentru a descrie resursele naturale sunt oarecum similare și includ: procentul din exporturi reprezentat de exportul de combustibil și minerale, doar procentul reprezentat de exportul de combustibil sau procentul reprezentat de exportul de combustibil, minerale și minereuri. Este evident că diferitele variabile utilizate de către cercetători în studiile lor țin seama de specificul economiilor incluse în analiză. O astfel de abordare trebuie totuși privită cu atenție în momentul construirii unui indicator care trebuie să aibă o aplicabilitate generală.

Deși majoritatea studiilor identifică o legătură directă și semnificativă din punct de vedere statistic între nivelul resurselor și ISD, există și studii în care rezultatele nu sunt concludente în ceea ce privește existența unei asemenea legături (un exemplu este studiul publicat de către Mhlanga et al. în 2010).

Indicatorul propus de către UNCTAD include, de asemenea, trei variabile și în cazul acestui determinant pentru a asigura o cât mai bună reprezentare a diferitelor tipuri de resurse ce pot fi atractive pentru investitorii străini când aceștia se află în procesul de selecție a destinației viitoarei investiții. Acestea sunt următoarele: valoarea exporturilor de minereuri, valoarea exporturilor de combustibili și dimensiunea terenului agricol existent.

3.4. Infrastructura existentă – investiții orientate spre creșterea eficienței prin utilizarea unei infrastructuri de calitate

Infrastructura este unul dintre determinanții discutați într-o foarte mare măsură la nivelul literaturii de specialitate, fiind considerată un avantaj major în teoria localizării. După cum punctează chiar Dunning, în studiul său din 1998, existența unei infrastructuri de calitate permite exploatarea optimă a resurselor și de asemenea, transportarea și exportarea produselor rezultate într-un mod facil. În aceeași direcție merge și studiul publicat, în 2009, de către Khadaroo și Seetanah care observă că infrastructura de calitate este o condiție esențială pentru desfășurarea activității companiilor (implicit și a celor rezultate prin investiții străine directe) pe când lipsa unei infrastructuri adecvate generează costuri importante.

Pentru a surprinde întregul efect produs de către infrastructură asupra influxului de investiții străine directe, cercetătorii divizează domeniul în infrastructură de transport și infrastructură TIC.

Asiedu, în 2002, și Khadaroo și Seetanah, în studiul lor din 2009, aduc suficiente dovezi care atestă existența unei influențe pozitive și semnificative a infrastructurii de comunicații asupra investițiilor străine directe. Astfel, ei concluzionează că, o infrastructură de comunicații adecvată influențează pozitiv productivitatea și deci este atractivă pentru investitorii străini. Totuși, important de notat este și studiul din 2008 al lui Cleeve care nu reușește să obțină rezultate concludente în această privință. Cel mai des, în cadrul studiilor de specialitate, este utilizat numărul de linii telefonice raportat la 100 de locuitori ca fiind o variabilă *proxy* adecvată (o altă variabilă utilizată, dar într-un număr semnificativ mai mic de studii este numărul de conexiuni la internet raportat la 100 de locuitori).

În ceea ce privește infrastructura de trasport, atât Khadaroo și Seetanah, în studiul lor din 2009, cât și Asiedu, în lucrarea sa publicată în 2002, aduc suficiente dovezi care susțin influența pozitivă a infrastructurii de transport asupra atractivității unei locații pentru investițiile străine directe. În aceeași direcție merge și studiul din 2010 publicat de către Vijayakumar et al.

Importanța infrastructurii, în ceea ce privește atractivitatea unei locații pentru investițiile străine directe, este evidentă și în cazul indicatorului propus de către UNCTAD, în care pentru acest determinant sunt propuse trei sub-clase de determinanți, după cum urmează: infrastructură de transport, infrastructură energetică și infrastructură TIC. Această abordare permite integrarea tuturor fațetelor infrastructuri și a impactului pe care acestea îl au asupra investițiilor străine directe.

În ceea ce privește infrastructura de transport, sunt avute în vedere:

- infrastructura rutieră: densitatea drumurilor exprimată în km de drum pe km^2 de suprafață, procentul de drumuri pavate din totalul de drumuri, lungimea totală a șinelor de cale ferată și indicele de conectivitate al transportului maritim.
- infrastructura energetică: consumul de energie electrică, exprimat în kw/capita.
- Infrastructura TIC: numărul liniilor de telefoniei fixă (la 100 de persoane), numărul de abonamente de telefonie mobilă (la 100 de persoane), numărul de abonamente de internet, în bandă largă (la 100 de persoane).

3.5. Alți factori importanți în cadrul procesului de localizare a investițiilor străine directe.

În afara acestor clase majore de determinanți ai investițiilor străine directe mai există, de asemenea, o multitudine de alți factori care sunt priviți cu interes de investitorii străini în momentul în care analizează comparativ o serie de locații concurente. Deși o parte dintre aceștia nu sunt factori exclusiv economici și implicit prezintă o provocare suplimentară în vederea cuantificării și selectării unor variabile *proxy* adecvate, importanța lor a fost relevată în cadrul a numeroase studii științifice din domeniu.

Metodologia propusă de către UNCTAD pentru calcularea indicatorului de potențial nu include factori suplimentari față de cei menționați în cadrul celor patru categorii prezentate în secțiunile precedente tocmai datorită faptului că, nefiind factori exclusiv economici, cuantificarea unora dintre ei se bazează pe indicatori construiți în baza unor sondaje de opinie.

3.5.1. Corupția

Conform opiniei lui Dunning (2001), nivelul corupției devine un factor important în procesul de localizare a investițiilor străine directe. Marea majoritate a studiilor efectuate în acest sens ajung la concluzia că, corupția este dăunătoare influxului de investiții străine directe. Al-Sadig, în studiul său din 2009, și Asiedu, în studiul publicat în 2006, obțin dovezi în acest sens și cuantifică nivelul corupției prin intermediul indicelui ICRG. Tot în aceeași direcției sunt și rezultatele obținute de către Wei (2000), Cleeve (2008) și Morrissey și Udomkerdmongkol (2012).

Includerea unui asemenea determinant în cadrul unei sistem de indicatori care dorește să cuantifice capacitatea statelor UE de atrage investiții străine directe este evidentă atât prin

prisma rezultatelor clare, obținute de către cercetători, cât și prin prisma faptului că lupta împotriva corupției este una dintre coordonatele esențiale ale Uniunii Europene. Totuși, nu trebuie uitată limitarea produsă de faptul că acest fenomen este măsurat de către diferite organizații internaționale prin intermediul unor indicatori de percepție și nu printr-o variabilă socio-economică obiectiv măsurabilă. O modalitate de limitare a nivelului de subiectivism poate fi aceea de utilizare a unui indicator agregat (pe baza celor mai cunoscuți indicatori care măsoară nivelul corupției dintr-o țară) care să măsoare nivelul corupției.

3.5.2. Economia verde – economie sustenabilă

Creșterea consumului de energie verde este una dintre principalele deziderate ale Uniunii Europene, deziderat care se înscrie în mult mai largul domeniu referitor la construirea unei economii sustenabile. În aceste condiții, este evident că acest aspect nu poate să fie ignorat de către investițiile străine directe și astfel, interacțiunile dintre aceste două fenomene capătă o importanță din ce în ce mai mare. Studiile care conectează investițiile străine directe de economia verde sunt destul de reduse ca număr și nu ajung la o concluzie comună astfel că subiectul rămâne deschis cercetării.

Una dintre ipotezele pe care se concentrează studiile din acest domeniu este aceea conform căreia investitorii străini tind să aleagă acele locații care au un cadru legislativ mai permisiv în ceea ce privește reglementările referitoare la mediu. Deși există studii care confirmă această ipoteză, ele concluzionează ca impactul acestui factor este destul de redus (Levinson 2009, Henna 2010, OECD 2011a). Mai mult decât atât, OECD, într-un studiu publicat în 2011(b), arată că, deși efectul legislației permisive există și este semnificativ din punct de vedere statistic, el tinde să aibă un comportament în U. Astfel, legislația permisivă este atractivă până la un nivel de la care devine toxică și are chiar un efect invers asupra atractivității respectivei locații pentru investitorii străini.

O altă direcție urmată în cadrul literaturii de specialitate este cea bazată pe ipoteza conform căreia investițiile străine directe tind să promoveze protecția mediului și o economie mai verde într-o măsură mult mai mare decât companiile autohtone. Acest lucru se datorează faptului că acestea au tehnologii mai performante și, de asemenea, au implementate și standarde de calitate superioare (Eskelund și Harrison, 1997, Dardati și Tekin, 2010).

Un alt aspect ce trebuie privit cu atenție se referă la facilitățile pe care tind să le ofere guvernele naționale (din Uniunea Europeană și nu numai) investitorilor care dezvoltă facilități

care produc energie verde sau care dezvoltă facilități care contribuie eficient la reducerea nivelului poluării (Bakker, 2009). De asemenea, companiile multinaționale sunt considerate a avea o activitate mult mai intensă în domeniul responsabilității sociale, domeniu care include economia sustenabilă și implicit economia verde.

În aceste condiții este important ca, în construirea unui indicator care măsoară capacitatea unui stat european de a atrage investiții străine directe, să fie avut în vedere și un astfel de determinant.

3.5.3. Economia incluzivă

În paradigma eclectică propusă de către Dunning, mediul macroeconomic este tratat ca fiind o caracteristică esențială a unei locații în procesul de analiză realizat de investitorii străini care analizează potențialul unor locații concurente. Astfel, aceștia sunt înclinați să prefere o locație care prezintă stbilitate economică deoarece este mult mai probabilă obținerea de profit în aceste condiții.

În literatura de specialitate stabilitate economică este considerată a fi strâns legată de stabilitatea politică și legislativă (Schneider și Frey, 1985). În studiile lor, utilizând rata inflației ca indicator al stabilității economice, Al-Sadig (2009), Asiedu (2006) și Schneider și Frey (1985) arată că o inflație ridicată este considerată de către investitorii străini un dezavantaj al respectivei economii.

În alte studii, rata șomajului este considerată a fi un indicator adecvat al stabilității economice (Strat *et al*., 2015). Deși Brozen, în studiul său din 1958, arată că șomajul redus este un bun indicator al stabilității economice, Botric și Skuflic, obțin, în 2006, o legătură pozitivă între rata șomajului și influxul de investiții străine directe. Altfel spus, aceștia constată că șomajul ridicat este atractiv pentru investitorii străini. O explicație propusă de către autori este aceea conform căreia un șomaj mai ridicat duce la scăderea salariilor și, implicit, la eficientizarea activității companiilor prin reducerea costurilor. Deși se poate considera că un anumit nivel de instabilitate socio-economică este atractiv pentru investitori deoarece aceștia consideră că există șansele să găsească forță de muncă disponibilă, care să permită eficientizarea activității, este clar faptul că instabilitatea economică crescută deteriorează șansele unei locații de a fi atractivă pentru investitotii străini.

Deși conform lui Dell'Anno și lui Amendola (2015), nivelul de incluziune socio-economică nu are are efecte pe termen scurt asupra creșterii economice este considerat că un

nivel ridicat de incluziune socio-economică este esențial în vederea asigurării unei creșteri economice sustenabile. În aceste condiții, se poate considera că, nivelul de incluziune socio-economică și, implicit, rata de participare a populației la activitatea economică (ca și indicator al stabilității economice) poate fi considerată o caracteristică importantă, supusă analizei de către investitori în procesul de localizare a investițiilor străine directe. O altă implicație, indirectă, a nivelului de incluziune socio-economică, importantă pentru investitrii străini, poate fi influența acestui fenomen asupra atractivității unei piețe (asupra numărului de potențiali clienți).

De asemenea, la nivelul Uniunii Europene, creșterea economică sustenabilă și incluzivă este una dintre liniile de dezvoltare trasate prin intermediul Strategiei Europa 2020. Astfel, este evident faptul că un astfel de factor trebuie avut în vedere în momentul construirii unui sistem de indicatori care să permită cuantificarea capacității unor state de a atrage investiții străine directe.

3.5.4. Stabilitate politică și instituțională și calitatea legislativă

Stabilitatea politică și instituțională dintr-un stat este considerată a fi un determinant important în teoria instituțională (Narula și Dunning, 2000). Schneider și Frey, în studiul lor din 1985 concluzionează că instabilitatea politică internă duce la scăderea atractivității unei locații pentru investitorii străini. În această direcție merge și studiul lui Asiedu din 2006 care identifică și el un efect negativ al numărului de asasinate, revolte și revoluții asupra atractivității unei locații pentru investițiile străine directe. Morrissey și Udomkerdmongkol, în studiul lor din 2012 identifică, la rîndul lor o legătură directă între stabilitatea politică și influxul de investiții străine directe. Pe de altă parte, studiul lui Cleeve, din 2008, nu identifică un impact semnificativ al acestui determinant asupra investițiilor străine directe. Tot în această direcție poate fi menționat studiul lui Mhlanga *et al*., din 2010, în care în autorii arată că riscului de țară este pozitiv asociat cu nivelul de investiții străine directe atrase, altfel spus, statele cu un risc crescut atrag mai multe investiții străine directe. Totuși, pentru a explica rezultatele obținute, autorii opinează că statele incluse în eșantion au niveluri foarte atractive pentru alți determinanți, considerați a fi mult mai importanți de către decidenți, în procesul de localizare.

Tot Morrissey și Udomkerdmongkol, în studiul lor din 2012, indică o legătură directă între calitatea legislativă și influxul de investiții străine directe, confirmând astfel ipotezele din teoria instituțională.

Deși, în funcție de variabila utilizată pentru a măsura stabilitatea politică și instituțională cât și calitatea legislației, rezultatele obținute de cercetători nu duc la o concluzie finală clară, este evident că și acest factor trebuie luat în considerare în momentul în care se construiește un sistem de indicatori care are ca principal obiectiv cuantificarea capacității statelor UE de a atrage investiții străine directe.

3.5.5. Cercetarea și dezvoltarea

Până la raportul WIR2012 al UNCTAD, indicele de potențial era calculat ca și o media aritmetică a douăsprezece variabile printre care și cheltuiala cu cercetarea și dezvoltarea, exprimată ca și procent din PIB. Această variabilă era considerată a fi un foarte bun indicator al nivelului tehnologic pe care îl are o economie.

Deși literatura nu este foarte bogată în ceea ce privește importanța acestui determinat în atragerea investițiilor străine directe, există un număr foarte mare de studii care arată că, cheltuielile cu cercetarea și dezvoltarea contribuie la creșterea economică, care este direct conectată cu atractivitatea unei locații pentru investițiile străine directe.

De asemenea, dezvoltarea cercetării și dezvoltării și asigurarea fondurilor necesare acestui domeniu este o altă direcție majoră stabilită prin intermediul Strategiei Europa 2020 pentru statele membre.

Statele Unite ale Americii sunt adesea date ca exemplu în studiile științifice ca având un nivel sporit de atractivitate pentru investițiile străine directe (în special cele din sectoare cu un înalt nivel tehnologic și o capacitate crescută de inovare) și, de asemenea, ca având un nivel al cheltuielilor cu cercetare și dezvoltarea de peste 2,5% din PIB.

Un alt aspect care trebuie avut în vedere în momentul analizei investițiilor străine directe se referă la beneficiile aduse de acestea în cadrul unei economii gazdă și, mai exact, la faptul că beneficiile aduse de investițiile din domeniile cu tehnologie înaltă sunt semnificativ mai importante decât cele aduse de investițiile cu un nivel tehnologic scăzut.

Având în vedere toate aceste aspecte, consider că este necesară includerea acestui determinant în grupul de determinanți care va fi utilizat pentru construirea sistemului de indicatori.

3.5.6. Gradul de deschidere al economiei

Gradul de deschidere al unei economii este considerat de către specialiști a fi unul dintre determinanții importanți ai procesului de localizare a investițiilor străine directe. Vijayakumar, et al. într-o lucrare publicată în 2010, utilizează ca și indicator al deschiderii unei economii raportul dintre suma importurilor și exporturilor și PIB, dar nu reușesc să ajungă la rezultate clare privind influența gradului de deschidere a unei economii asupra influxului de investiții străine directe. Totuși, dovezi clare privind această influență obțin Al-Sadig (2009), Cleeve (2008) și Asiedu (2002).

Important de menționat este și faptul că Asiedu, într-un studiu publicat în 2006, opinează că economiile care sunt puțin atractive pentru investitorii străini ar trebui să întreprindă acțiunile necesare liberalizării și deschiderii economiei pentru a reuși să își crească atractivitatea pentru investițiile străine directe.

De asemenea, având în vedere libera circulație a mărfurilor și capitalurilor, ca principii fundamentale ale Uniunii Europene, este evident că acest factor trebuie avut în vedere în momentul selectării unei economii gazdă pentru o viitoare investiție străină directă.

În aceste condiții este evidentă necesitatea includerii acestui factor în grupul determinanților care vor fi utilizați pentru construirea sistemului de indicatori care va fi utilizat pentru cuantificare capacității statelor UE de a atrage investiții străine directe.

Capitolul 4

23 Indicatori x 28 Economii x 13 Ani

Selecția variabilelor care vor fi incluse în calculul sistemului de indicatori (indicelui agregat) reprezintă unul dintre cei mai importanți pași ai întregii metodologii deoarece trebuie să îndeplinească, în același timp, următoarele condiții:

- Trebuie să fie reprezentative pentru clasele de determinanți propuse;
- Trebuie să le fi fost dovedită utilitatea prin studii anterioare;
- Trebuie să fie disponibile pentru toate statele din eșantion și pentru întreaga perioadă de analiză;
- Trebuie să fie disponibile în surse (preferabil publice) cu un înalt grad de încredere pentru a putea fi ușor utilizate în practică.

Astfel, respectând aceste patru principii generale pentru selecția variabilelor, s-a ajuns la un număr de 23 de indicatori, care vor fi prezentați în detaliu, de-a lungul acestui capitol. De asemenea, în secțiunile acestui capitol vor fi descrise sursa și modul de tratare al valorilor lipsă în fiecare caz în parte și, de asemenea, vor fi prezentate transformările la care au fost supuse valorile inițiale.

Tot în cadrul acestui capitol, în ultima secțiune, va fi prezentată, pentru fiecare dintre variabilele selectate, evoluția la nivelul întregului eșantion, de-a lungul întregii perioade de analiză, sau doar pentru anumite momente considerate a fi repere importante de-a lungul perioadei 2000 - 2012.

4.1 Selecția eșantionului de state

Având în vedere obiectivul central al acestui demers și anume acela de a cuantifica capacitatea statelor Uniunii Europene de a atrage investiții străine directe, eșantionul conține toate cele 28 de state care sunt membre ale Uniunii Europene la 01.01.2015.

În acest sens, este important de menționat că, de-a lungul prezentei lucrări, toate cele 28 de state au fost denumite state membre, indiferent de momentul aderării la Uniunea Europeană. De asemenea, în momentul în care sunt prezentate date medii la nivelul Uniunii Europene sau alte tipuri de valori generale, la nivelul întregii Uniuni, acestea sunt calculate având în vedere întregul eșantion de 28 de state, indiferent de statutul acestora la momentul respectiv (membru sau nu al Uniunii Europene).

De asemenea, un alt aspect important de menționat, din punct de vedere al limitărilor prezentului studiu, este faptul că statutul de mebru cât și momentul aderării pot să aibă un impact semnificativ asupra tuturor variabilelor utilizate în cadrul studiului. Totuși, după cum a mai fost afirmat de-a lungul aceste lucrări o astfel de abordare nu face subiectul prezentei lucrări, și, în consecință, nu va mai fi menționată în continuare.

Cele 28 de state membre sunt: Austria, Bulgaria, Croația, Cipru, Cehia, Danemarca, Estonia, Finlanda, Franța, Germania, Grecia, Ungaria, Italia, Letonia, Lituania, Malta, Olanda, Polonia, Portugalia, România, Slovacia, Slovenia, Spania, Suedia, Marea Britanie.

Figura 15 - Harta Uniunii Europene

Sursa: Prelucrările autorului

4.2. Selecția variabilelor

Având în vedere scopul acestei cercetări și, de asemenea, evenimentele referitoare la extinderea Uniunii Europene, a fost luată decizia ca, în cadrul acestei cercetări, să fie utilizate

date de-a lungul perioadei 2000-2012. Un alt factor care a contribuit la selectarea perioadei de timp a fost reprezentat de disponibilitatea datelor.

Sursele utilizate pentru culegerea datelor utilizate în cadrul acestui studiu sunt: baza de date World Bank, baza de date Eurostat, baza de date UNCTAD, baza de date Transparency International și baza de date The Heritage Foundation. Perioada în care au fost descărcate informațiile utilizate în cadrul acestei lucrări este noiembrie 2014 – iunie 2015.

Selecția variabilelor pentru fiecare grupă de determinanți s-a bazat pe următoarele trei criterii:

- Variabilele incluse de către UNCTAD în indicele potențialului;
- Variabile propuse în literatura de specialitate ca variabile *proxy* pentru un anumit determinant;
- Decizia autorului bazată și pe disponibilitatea și completitudinea datelor;

Având în vedere faptul că unul dintre criteriile utilizate este reprezentat de către decizia autorului este evident faptul că această metodologie suportă modificări și optimizări. Astfel, este de așteptat ca, în funcție de respectivele modificări, ierarhia realizată în baza sistemului de indicatori propus să se modifice, în unele cazuri, chiar semnificativ.

Tabel 5 - Variabilele utilizate pentru construirea sistemului de indicatori (indice agregat)

Indicator	Sursă	Observații	Valori lipsă	Unități de măsură
Atractivitatea pieței				
PIB (PPP)	WDI – World Bank	-	Nu	PPP (prețuri constante 2011 - $)
PIB/capita (PPP)	WDI - World Bank	-	Nu	PPP (prețuri constante 2011 - $)
Rata reală de creștere a PIB	WDI - World Bank	-	Nu	% anual
Existența forței de muncă ieftine și calificate				
Costul orar al forței de muncă	EUROSTAT	Valori oficiale sunt raportate doar pentru anii 2000 - 2004 - 2008 - 2012	Da	EURO
Productivitatea muncii	EUROSTAT	De-a lungul întregii perioade nu sunt raportate valori pentru Croația	Da	EURO/oră lucrată
Procentul de angajați din industrie	WDI - World Bank	-	Da	% din total angajați

Existența resurselor naturale				
Exportul de minereuri și metale	WDI - World Bank	-	Nu	US$ prețuri curente
Exportul de combustibil	WDI - World Bank	-	Nu	US$ prețuri curente
Teren agricol (suprafață)	WDI – World Bank	-	Nu	km pătrați
Infrastructura existentă				
Densitatea drumurilor (km de drum la 100 km pătrați de suprafață)	WDI – World Bank	-	Da	(km de drum la 100 km pătrați de suprafață
Lungime autostrăzi	EUROSTAT	De-a lungul întregii perioade nu sunt raportate valori pentru Grecia	Da	km
Lungimea căilor ferate	WDI - World Bank	De-a lungul întregii perioade nu sunt raportate valori pentru Cipru și Malta	Da	km
Indicele de conectivitate al transportului naval	UNCTAD	De-a lungul întregii perioade nu sunt raportate valori pentru Austria, Cehia, Luxemburg, Ungaria și Slovacia	Da	puncte
Consumul de energie electrică	WDI - World Bank	-	Da	kWh / capita
Linii telefonice fixe (la 100 persoane)	WDI - World Bank	-	Nu	linii la 100 persoane
Abonamente de telefonie mobilă (la 100 persoane)	WDI - World Bank	-	Nu	abonamente la 100 persoane
Abonamente la internet în bandă largă (la 100 persoane)	WDI - World Bank	-	Da	abonamente la 100 persoane
Corupție				
Indice agregat al corupției	Autor	Inicele a fost calculat ca medie aritmetică a indicatorilor: Coruption Perception Index (Heritage International Foundation), Freedom from Corruption (Transparency International), Control of Corruption (World Governance Indicators). Indicatorul Control of Corruption a fost scalat pentru a fi încadrat în intervalul 1-100.		puncte

Economia verde – economie sustenabilă				
Electricitate produsă din toate sursele regenerabile	Autor	Indicatorul a fost calculat de către autor din următorii indicatori: Electricitate produsă din toate sursele regenerabile exclus hidroelectric (World Bank - WDI), Electricitate produsă dinsurse hidroelectrice (World Bank - WDI),	Da	% din total
Economia incluzivă				
Rata de activitate (15 - 64 ani)	EUROSTAT	-	Da	%
Stabilitate politică și instituțională și calitatea legislativă				
Indicator agregat WGI	Autor	Indicator agregat calculat ca medie aritmetică a următorilor indicatori: Voice and Accountability, Political Stability and Absence of Violence/Terrorism, Government Effectiveness, Regulatory Quality, Rule of Law. Sursa tuturor acestor indicatori este baza de date World Bank -WGI.		puncte
Cercetarea și dezvoltarea				
Cheltuielile cu cercetarea și dezvoltarea (% din PIB)	WDI - World Bank		Da	%
Gradul de deschidere al economiei				
Indicele agregat de deschidere a pieței (% din PIB)	WDI - World Bank	Indicatorul a fost calculat prin însumarea procentelor reprezentate de Importuri și Exporturi și exprimate în PPP în baza indicatorului PIB	Da	PPP (prețuri constante 2011 - $)

Sursa: Prelucrările autorului

4.3 Tratarea valorilor lipsă

După cum este vizibil și în Tabelul 5, setul de date este incomplet prezentând valori lipsă. Acestea pot fi încadrate în una dintre următoarele categorii (categorii în funcție de care au fost și înlocuite acestea cu potențiale valori probabile):

- **Categoria 1:** valori lipsă pentru o țară, pentru o variabilă, de-a lungul întregii perioade 2000 – 2012. În baza de date este vorba despre o linie goală;
- **Categoria 2:** valori lipsă pentru o variabilă, pentru toate cele 28 de state, pentru un an. În baza de date este vorba despre o coloană goală;
- **Categoria 3:** valori lipsă pentru o variabilă, pentru o țară, pentru un anumit an. În baza de date este vorba despre o celulă goală;

Dintre cele trei categorii, cea mai numeroasă este cea de-a treia categorie. Tratarea valorilor lipsă a fost efectuată în două etape: **(Etapa I)** pe baza datelor brute, înainte de etapa de standardizare și **(Etapa II)** pe baza datelor standardizate.

În **Tabelul 6** va fi prezentată modalitatea în care au fost eliminate valorile lipsă în cazul fiecărei variabile:

Tabel 6 - Modalitatea de eliminare a valorilor lipsă în cazul fiecărei variabile

Indicator	*Tratarea valorilor lipsă*
Atractivitatea pieței	
PIB (PPP)	Nu au existat valori lipsă.
PIB/capita (PPP)	Nu au existat valori lipsă.
Rata reală de creștere a PIB	Nu au existat valori lipsă.
Existența forței de muncă ieftine și calificate	
Costul orar al forței de muncă	Pentru acest indicator există valori oficiale raportate doar pentru anii 2000 - 2004 - 2008 - 2012. **Etapa I (**înainte de standardizare**)**: Seriile aferente anilor 2001-2003, 2005-2007,2009-2011 au fost estimate utilizând metoda sporului mediu, calculat în baza valorilor adiacente existente.
Productivitatea muncii	**Etapa II** (după standardizare): **1.** Valorile lipsă (din categoria 3) au fost estimate prin metoda sporului mediu calculat în baza unei perioade de 3 ani. **2.** Valorile lipsă (din categoria 1) pentru Croația au fost înlocuite cu cele corespunzătoare pentru Estonia în baza ipotezei că cele două economii au valori similare ale PIB/capita.
Procentul de angajați din industrie	**Etapa II** (după standardizare): Valorile lipsă (din categoria 3) au fost estimate prin metoda sporului mediu calculat în baza unei perioade de 3 ani.
Existența resurselor naturale	
Exportul de minereuri și metale	Nu au existat valori lipsă.
Exportul de combustibil	Nu au existat valori lipsă.
Teren agricol	Nu au existat valori lipsă.

Indicator	*Tratarea valorilor lipsă*
Infrastructura existentă	
Densitatea drumurilor (km de drum la 100 km pătrați de suprafață)	**Etapa I:** Seria aferentă anului 2012 (pentru toate cele 28 de state) a fost estimată în baza modificării medii absolute a ultimilor 4 ani. **Etapa II**: Valorile lipsă (din categoria 3) au fost înlocuite prin medierea celor două valori adiacente, sau pe baza sporului mediu calculat în baza unei perioade de 3 ani.
Lungime autostrăzi	**Etapa II**: Valorile lipsă aferente Greciei (de-a lungul întregii perioade - categoria 1) au fost înlocuite cu valorile aferente Ungariei datorită similitudinii celor două state în ceea ce privește suprafața și populația. Valorile lipsă aferente Maltei (de-a lungul întregii perioade - categoria 1) au fost înlocuite cu media (zero) deoarece în Malta drumurile nu sunt clasificate ca fiind autostrăzi. Valorile lipsă (din categoria 3) au fost înlocuite prin medierea celor două valori adiacente, sau pe baza sporului mediu calculat în baza unei perioade de 3 ani.
Lungimea căilor ferate	**Etapa I**: Valorile lipsă pentru (de-a lungul întregii perioade nu sunt raportate valori pentru Cipru și Malta - categoria 1) Cipru și Malta au fost înlocuite cu valoarea zero deoarece cele două state nu au rețele de căi ferate. **Etapa II**: Valorile lipsă (din categoria 3) au fost înlocuite pe baza sporului mediu calculat în baza unei perioade de 3 ani.
Indicele de conctivitate al transportului naval	**Etapa I:** Valorile lipsă pentru (de-a lungul întregii perioade nu sunt raportate valori pentru Austria, Cehia, Luxemburg, Ungaria și Slovacia - categoria 1) Austria, Cehia, Luxemburg, Ungaria și Slovacia au fost înlocuite cu valoarea zero deoarece aceste țări nu au ieșire la mare sau ocean. Valorile lipsă pentru toate celelalte țări (de-a lungul perioadei 2000 - 2003, categoria 2) au fost înlocuite cu valoarea aferentă anului 2004
Consumul de energie electrică	**Etapa I**: Seria aferentă anului 2012 (pentru toate cele 28 de state, categoria 2) a fost estimată în baza modificării medii absolute a ultimilor 4 ani.
Linii telefonice fixe (la 100 persoane)	Nu au existat valori lipsă.
Abonamente de telefonie mobilă (la 100 persoane)	Nu au existat valori lipsă.
Abonamente la internet în bandă largă (la 100 persoane)	**Etapa II**: Valorile lipsă (din categoria 3) au fost înlocuite prin medierea celor două valori adiacente, sau pe baza sporului mediu calculat în baza unei perioade de 3 ani.
Corupție	
Indice agregat al corupției	Nu au existat valori lipsă.
Economia verde – economie sustenabilă	
Electricitate produsă din toate sursele regenerabile	**Etapa II**: Valorile lipsă (din categoria 3) au fost înlocuite pe baza sporului mediu calculat în baza unei perioade de 3 ani.

Indicator	*Tratarea valorilor lipsă*
Economia incluzivă	
Rata de activitate (15 - 64 ani)	**Etapa II**: Valorile lipsă (din categoria 3) au fost înlocuite pe baza sporului mediu calculat în baza unei perioade de 3 ani.
Stabilitate politică și instituțională și calitatea legislativă	
Indicator agregat WGI	Nu au existat valori lipsă.
Cercetarea și dezvoltarea	
Cheltuielile cu cercetarea și dezvoltarea (% din PIB)	**Etapa II**: Valorile lipsă (din categoria 3) au fost înlocuite prin medierea celor două valori adiacente, sau pe baza sporului mediu calculat în baza unei perioade de 3 ani.
Gradul de deschidere al economiei	
Indicele agregat de deschidere a pieței (% din PIB)	**Etapa II**: Valorile lipsă (din categoria 3) au fost înlocuite pe baza sporului mediu calculat în baza unei perioade de 3 ani.

Sursa: Prelucrările autorului

4.3. Standardizarea variabilelor

Având în vedere faptul că diferențele de unități de măsură și de ordin de mărime între valorile aferente celor 23 de variabile sunt considerabile și, de asemenea, ținând seama de faptul că în cadrul metodologiei de construire a sistemului de indicatori va fi utilizată analiza în componente principale, datele brute au fost standardizate. Procesul de standardizare s-a desfășurat între cele două etape de înlocuire a valorilor lipsă, prezentate în cadrul secțiunii anterioare.

Dat fiind faptul că setul de date este de tip panel, datele au fost standardizate (centrate și aduse la o dispersie unitară) în baza următoarei metodologii aplicate fiecărei matrici (adică fiecarei variabile dintre cele 23 de variabile):

$$\bar{x} = \frac{\sum_{\substack{i=1..28 \\ j=1..13}} x_{ij}}{(NS\ x\ PT) - E} \quad (4.1)$$

$$\sigma = \sqrt{\frac{1}{(NS\ x\ PT) - E} * \sum_{\substack{i=1..28 \\ j=1..13}} (x_{ij} - \bar{x})^2} \quad (4.2)$$

$$z = \frac{x_{ij} - \bar{x}}{\sigma} \quad (4.3)$$

- ✓ E – numărul de celule goale din matrice;
- ✓ NS – numărul de state/economii incluse în analiză (28);
- ✓ PT – numărul de perioade de timp incluse în analiză (13 ani, perioada 2000 - 2012)

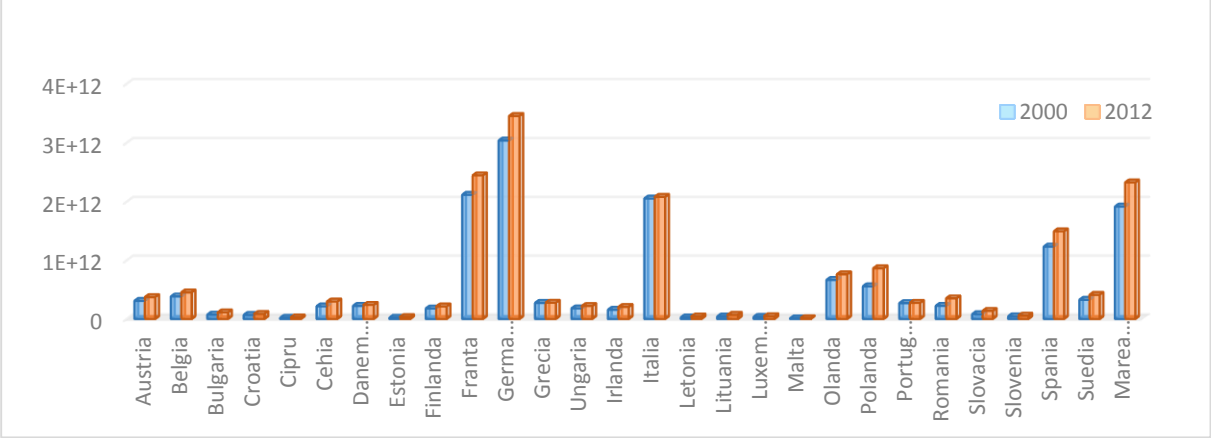
4.4. Succintă descriere a celor 23 de variabile

În cadrul acestei secțiuni va fi realizată o succintă descriere a evoluției celor 23 de variabile selectate ca și indicatori proxy (variabilele prezentate în Tabelul 5) pentru determinanții descriși în cadrul capitolului 3. Dată fiind dimensiunea setului de date, acesta nu este prezentat în cadrul lucrării, el putând fi reconstruit, cu ușurință, de către cititor în baza indicațiilor oferite de-a lungul acestui capitol.

4.4.1 Atractivitatea pieței

Indicatorii selectați pentru acest determinant sunt PIB-ul, PIB-ul/capita și rata de creștere a PIB-ului. Datorită diferențelor semnificative dintre dimensiunile celor 28 de economii membre UE, discrepanțele în ceea ce privește valoarea absolută a PIB-ului sunt majore.

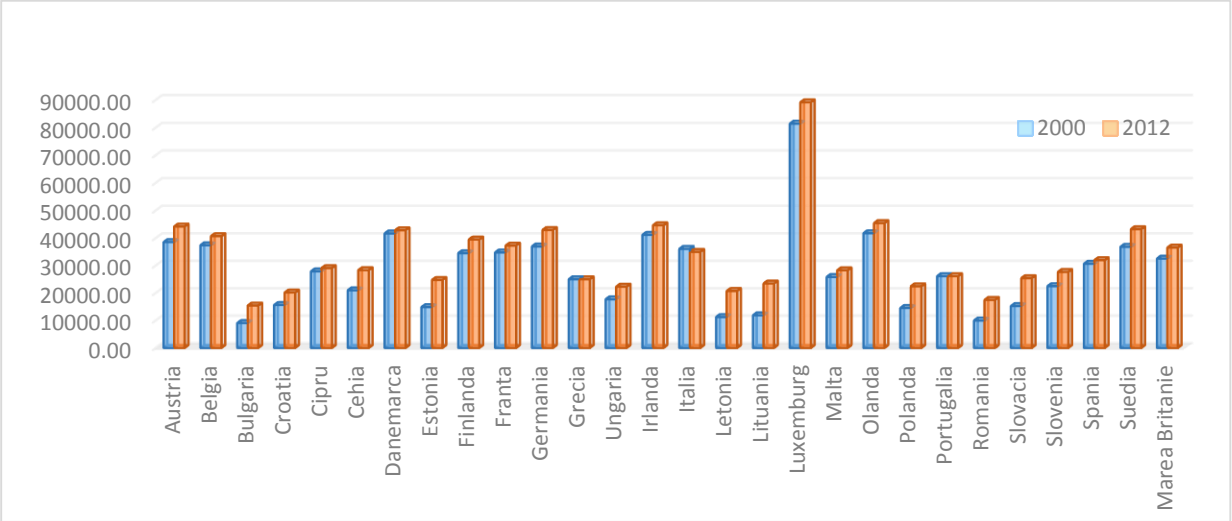
Figura 16 – Evoluția PIB la nivelul Uniunii Europene 2000/2012



Sursa: Prelucrările autorului

Graficul din Figura 16 arată foarte clar faptul că, la nivelul Uniunii Europene putem vorbi despre cinci economii majore: Germania, Franța, Marea Britanie, Italia și Spania, urmate de un grup de alte cinci economii mijlocii: Olanda, Polonia, Suedia, Austria și Belgia și de 18 economii de talie mică.

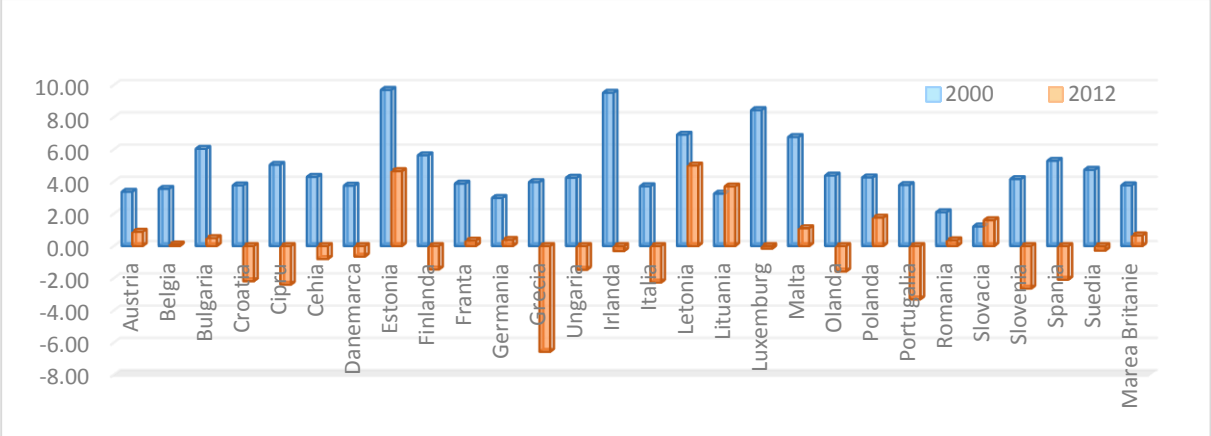
Figura 17 – Evoluția PIB/capita la nivelul Uniunii Europene 2000/2012



Sursa: Prelucrările autorului

Din punct de vedere al PIB-ului/capita, tabloul este semnificativ diferit, discrepanțele dintre cele 28 de economii fiind de această dată mult diminuate. Dacă clasamentul este condus de Luxemburg, atât în 2000 cât și în 2012 același lucru poate fi observat și în ceea ce privește România și Bulgaria, care închid clasamentul în ambele perioade.

Figura 18 – Evoluția ratei de creștere a PIB la nivelul Uniunii Europene 2000/2012



Sursa: Prelucrările autorului

În ceea ce privește creșterea economică situația este, de asemenea, complet diferită, aproximativ jumătate dintre economiile analizate prezentând ritmuri de creștere negative în 2012 (Grecia prezintă cea mai mare scădere, aceast fiind de peste 6,5%). Dacă la începutul perioadei de analiză cel mai ridicat ritm de creștere este prezentat de către Estonia, în 2012 Letonia prezintă cea mai mare creștere, de aproximativ 5 procente.

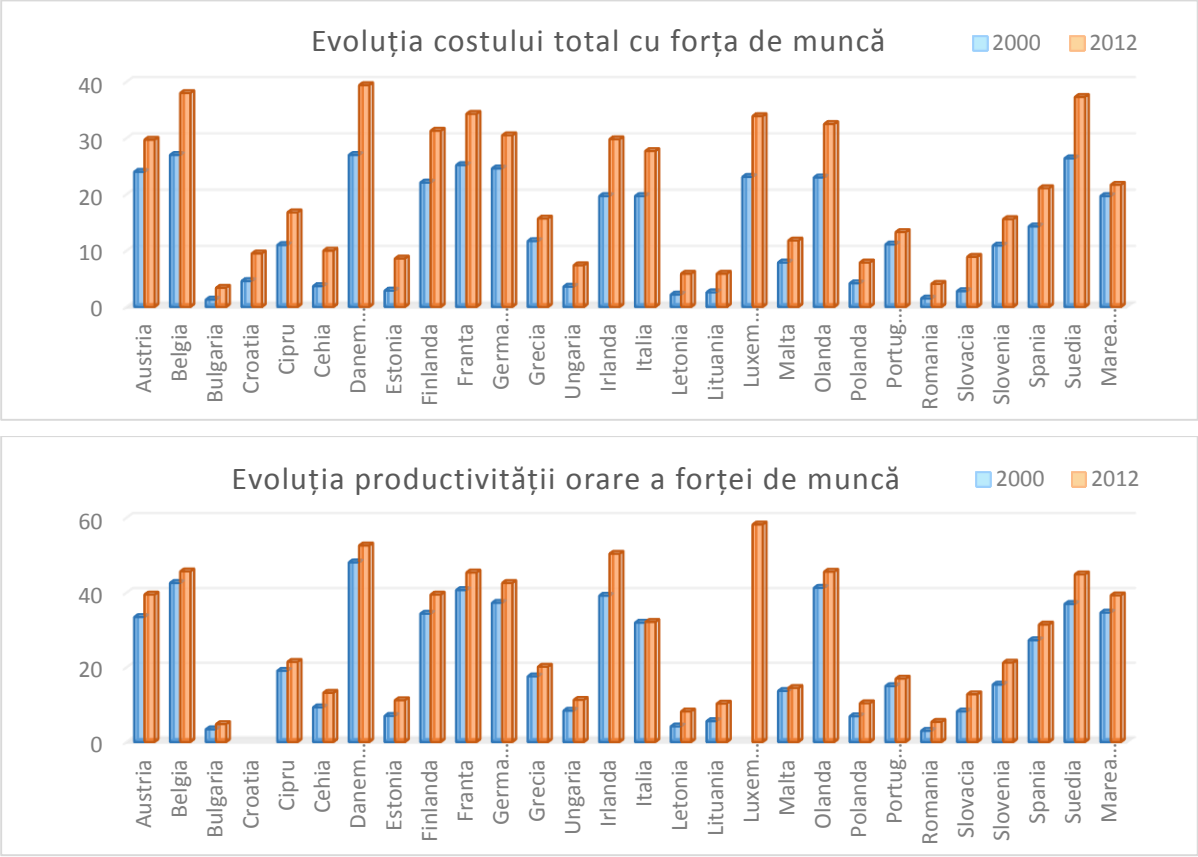
4.4.2 Existența forței de muncă ieftine și calificate

În ceea ce privește costul forței de muncă există, de asemenea, discrepanțe semnificative între cele 28 de state europene. Din acest punct de vedere economiile noilor state membre sunt mult avantajate, costurile acestora fiind mult mai reduse, creâdu-le în acest fel un avantaj semnificativ în ceea ce privește atractivitatea în fața investitorilor străini.

Situația se inversează în ceea ce privește productivitatea orară a muncii unde avantajul vechilor economii, membre ale Uniunii Europene, este evident.

Astfel, în ceea ce privește analiza variabilelor propuse pentru acest determinat, devine clar faptul că cele 28 de economii europene (vechii membri ai Uniunii și noii membri ai Uniunii) sunt atractive pentru tipuri diferite de investiții străine directe, fiecare grup având avantaje specifice (conform principiilor propuse în modelul cunoaștere – capital).

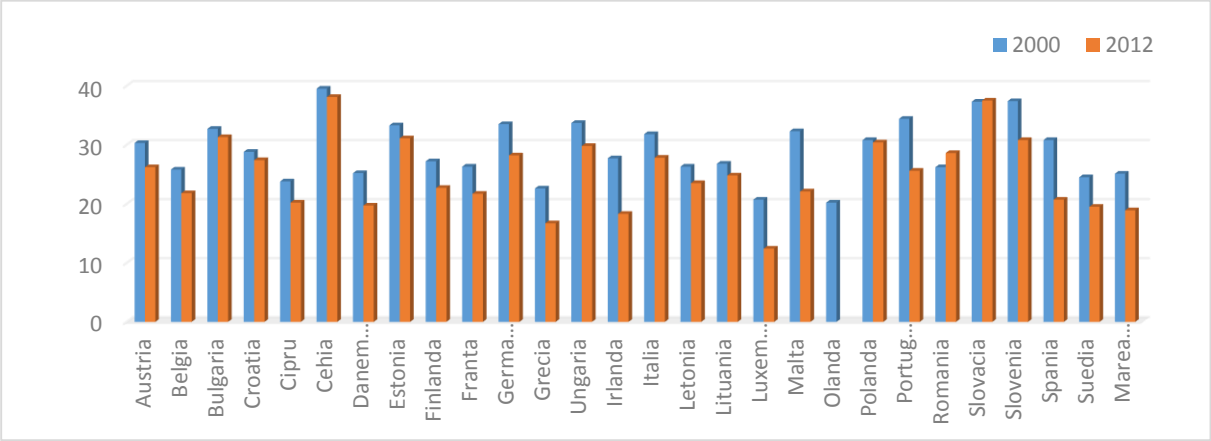
Figura 19 – Evoluția costului orar cu forța de muncă și a productivității orare a forței de muncă la nivelul Uniunii Europene 2000/2012



Sursa: Prelucrările autorului

În ceea ce privește a treia variabilă propusă în cadrul acestui determinant (procentul de angajați din industrie), important de menționat este faptul că procentul celor angajați în industrie a scăzut în 2012 față de 2000 pentru toate economiile (cu excepția României și Slovaciei) studiate.

Figura 20 – Evoluția procentului anagajaților din industrie 2000/2012



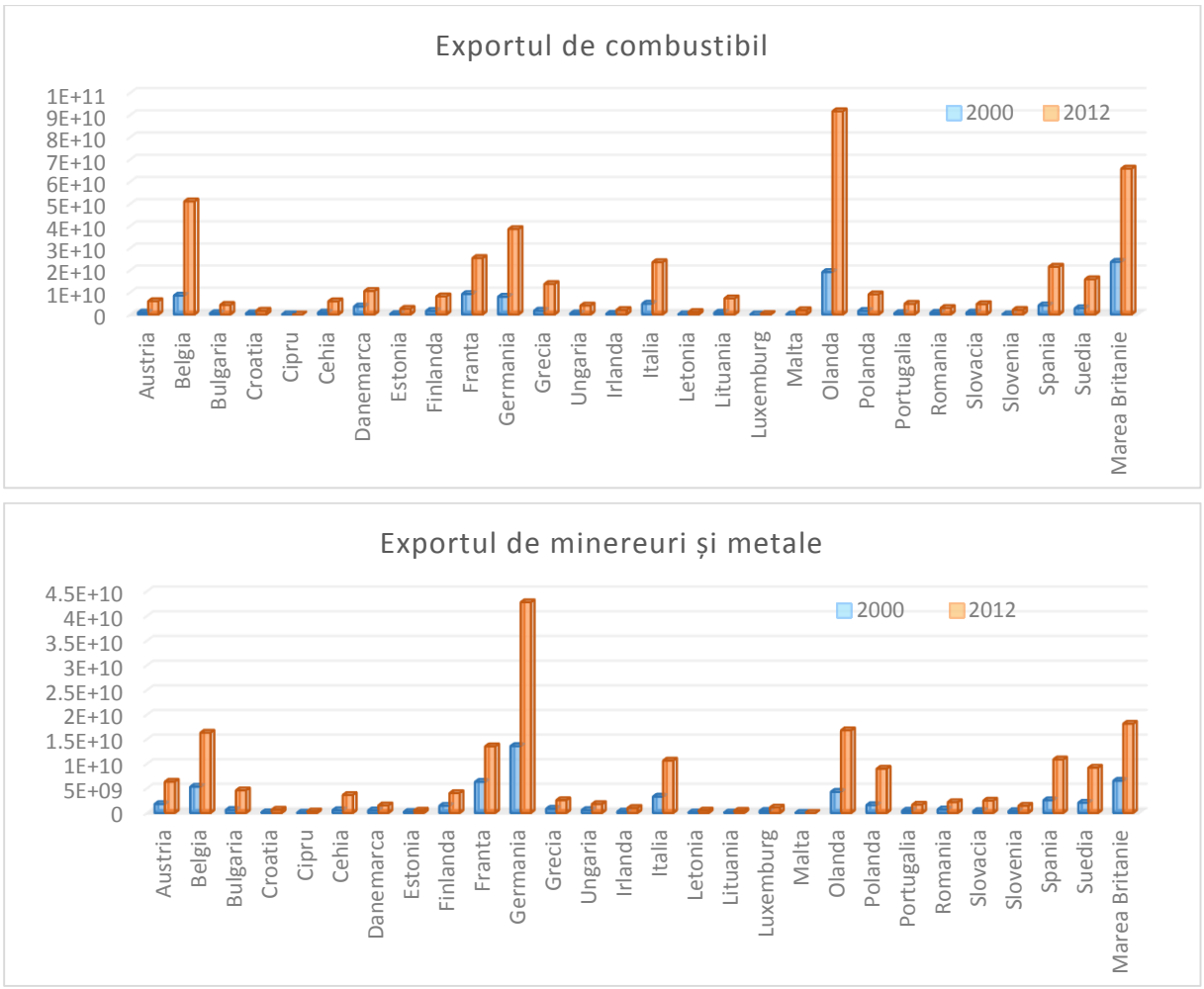
Sursa: Prelucrările autorului

Această scădere a procentului poate fi interpretată ca o reorientare a economiilor europene către sectorul serviciilor, activitățile propriu-zise de producție fiind transferate către zonele adiacente sau către zonele din sud-estul Asiei, unde costurile cu forța de muncă sunt mult mai competitive.

4.4.3 Existența resurselor naturale

În ceea ce privește exportul de resurse naturale, este vizibilă, de asemenea, existența unor disparități semnificative între cele 28 de state incluse în analiza curentă (Olanda, Marea Britanie, Belgia, Franța, Italia și Spania sunt principalele exportatoare de combustibil, în timp ce principalele exportatoare de minereuri și metale sunt: Germania, Olanda, Franța, Italia, Spania, Suedia și Marea Britanie). Astfel, este de așteptat că atractivitatea statelor să difere semnificativ din acest punct de vedere.

Figura 21 – Evoluția exportului de resurse al celor 28 de state UE 2000/2012



Sursa: Prelucrările autorului

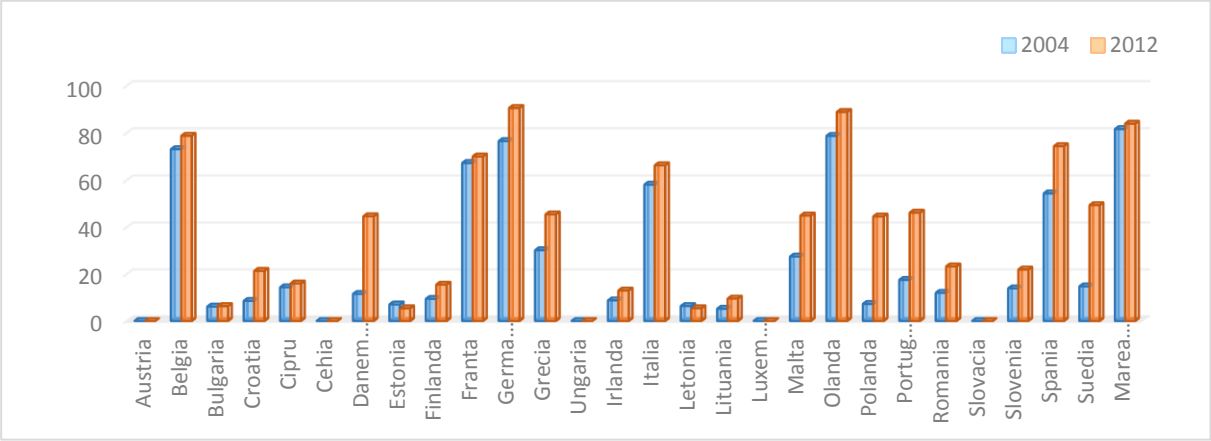
În ceea ce privește a treia variabilă propusă în cadrul acestui determinant (suprafața agricolă), discrepanțele sunt de asemenea vizibile, date fiind diferențele de suprafață dintre statele europene. Și din acest punct de vedere potențialul economiilor analizate va fi clar diferențiat în viziunea investitorilor, indicatorul permițând astfel o bună discriminare.

4.4.4 Infrastructura

Prin prisma numărului de indicatori incluși în metodologia de construcție a sistemului de indicatori utilizat pentru cuantificarea capacității statelor Uniunii Europene de a atrage investiții străine directe, infrastructura se distinge ca fiind un determinant cu o importanță crescută. Din punct de vedere al infrastructurii rutiere diferențele sunt de asemenea semnificative, Germania, Spania, Franța și Italia deținând rețele care însumează mai mult de

jumătate din numărul total de kilometri de autostradă existenți pe teritoriul Uniunii Europene. Aceste diferențe pot fi explicate atât prin nivelul de dezvoltare al economiilor cât și prin dimensiunea suprafeței statelor (aceste state au și populația cea mai numeroasă, la nivelul Uniunii Europene).

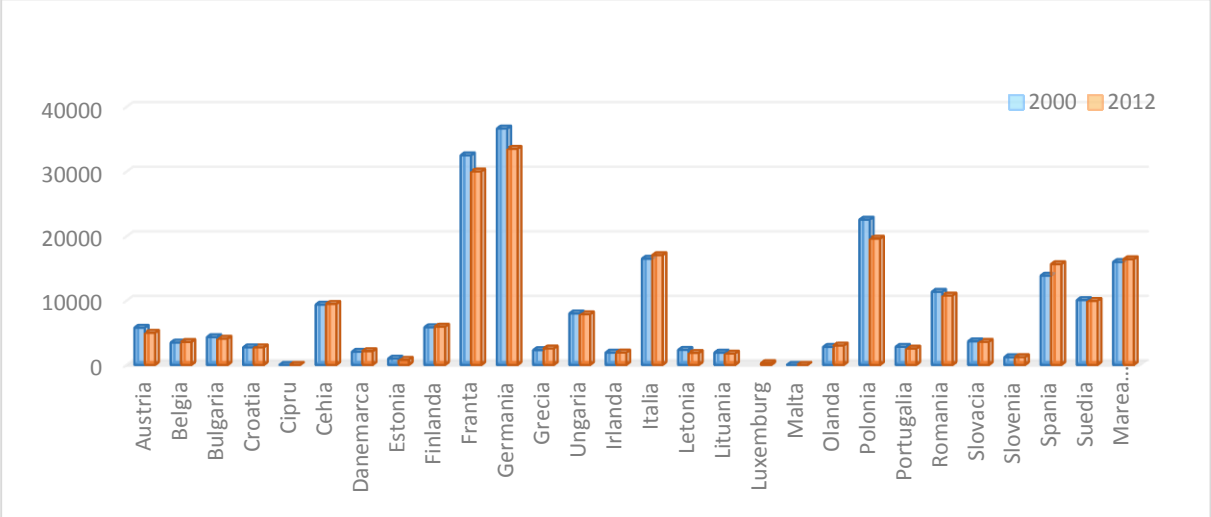
Figura 22 – Evoluția indicelui de conectivitate al transportului naval al celor 28 de state UE 2004/2012



Sursa: Prelucrările autorului

În ceea ce privește indicele de conectivitate al transportului naval există, de asemenea, diferențe semnificative între cele 28 de state membre (acest indice este calculat doar pentru statele care au ieșire la mare sau ocean). Totuși, notabil este de această dată faptul că există trei grupuri de state, clar delimitate: conectivitate ridicată, conectivitate medie și conectivitate redusă (vizibile în reprezentarea grafică).

Figura 23 – Evoluția rețelei de cale ferată a celor 28 de state UE 2000/2012



Sursa: Prelucrările autorului

Discrepanțele în ceea ce privește lungimea rețelei de cale ferată, între cele 28 de state europene, sunt similare cu cele înregistrate la nivelul infrastructurii rutiere. Și de această dată diferențele pot fi explicate atât prin nivelul de dezvoltare al economiilor cât, în special prin dimensiunea suprafeței statelor. Notabil, în ceea ce privește această variabilă este faptul că Polonia și chiar România prezintă rețele cu lungimi comparabile cu cele ale Spaniei, Italiei și Marii Britanii.

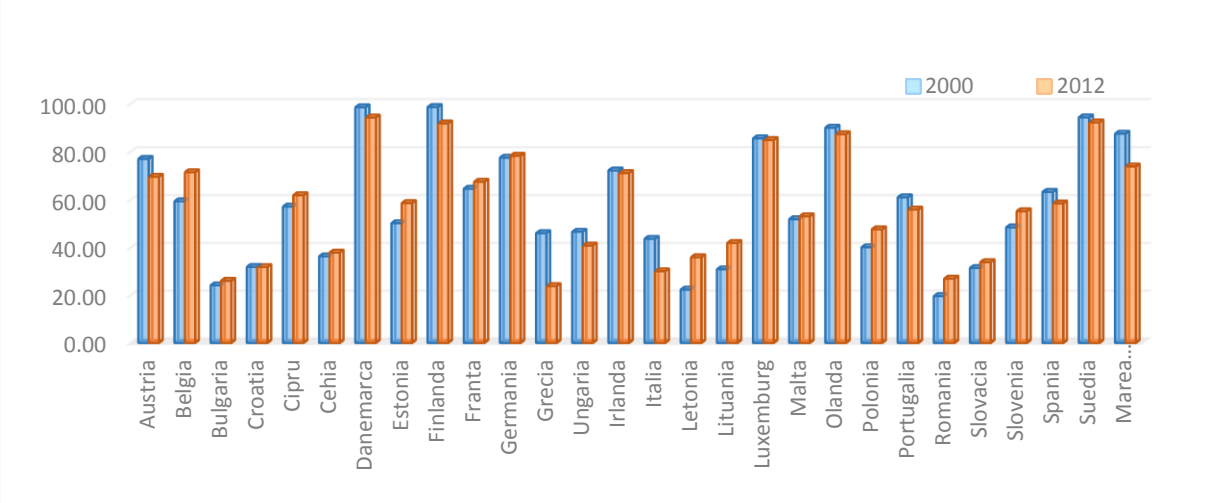
În ceea ce privește consumul de energie electrică/capita, marea majoritate a celor 28 de economii prezintă valori similare (pentru anii 2000 și 2011), excepție făcând Finlanda, Suedia și Luxemburgul care prezintă valori de peste două ori mai mari.

În ceea ce privește infrastructura TIC, demn de menționat este faptul că, în cazul abonamentelor de internet și a celor de telefonie mobilă, se înregistrează creșteri semnificative de-a lungul perioadei 2000 – 2012, pentru majoritatea statelor. O evoluție oarecum inversă este prezentă în cazul abonamentelor de telefonie fixă, unde trendul este descrescător.

4.4.5 Alți determinanți ai investițiilor străine directe

În ceea ce privește indicele agregat (de percepție) al corupției există, de asemenea, discrepanțe importante între cele 28 de economii incluse în această analiză. Notabil este faptul că, majoritatea statelor unde nivelul corupției este perceput ca fiind ridicat, în anul 2000, prezintă o îmbunătățire a situației. Pe de altă parte, evoluția este contrară în majoritatea statelor în care nivelul corupției este apreciat ca fiind redus în anul 2000.

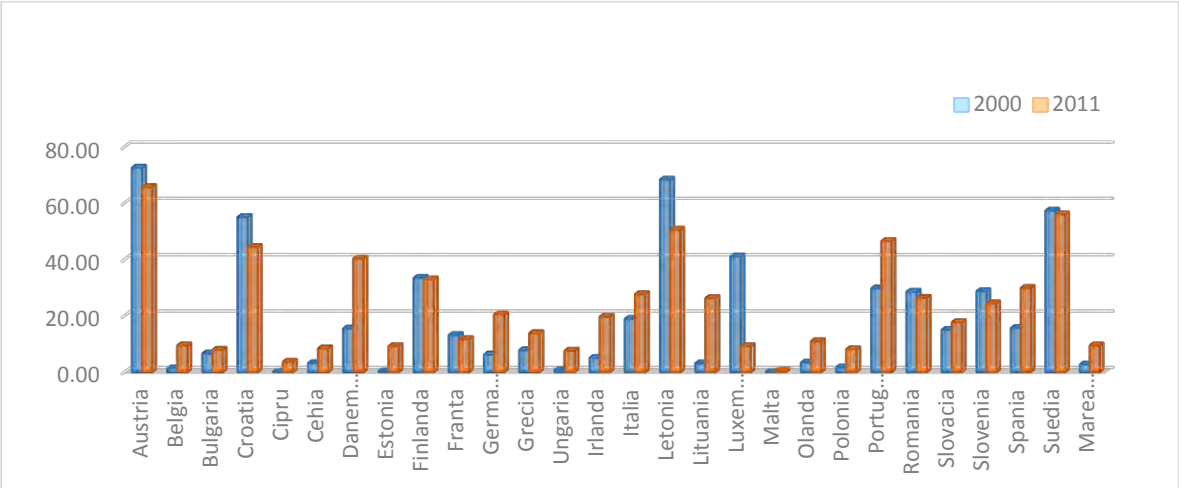
Figura 24 – Evoluția percepției asupra corupției la niv. celor 28 de state 2000/2012



Sursa: Prelucrările autorului

Dacă analizăm producția de energie electrică din surse regenerabile, observăm, de asemenea, diferențe importante. Totodată, notabil este și faptul că în cazul majorității statelor este vizibilă o îmbunătățire a situației, aspect aflat în concordanță cu principiile Strategiei Europa 2020. Totuși, progresele sunt destul de mici în majoritatea cazurilor, excepție făcând: Danemarca, Germania, Irlanda, Lituania, România și Spania.

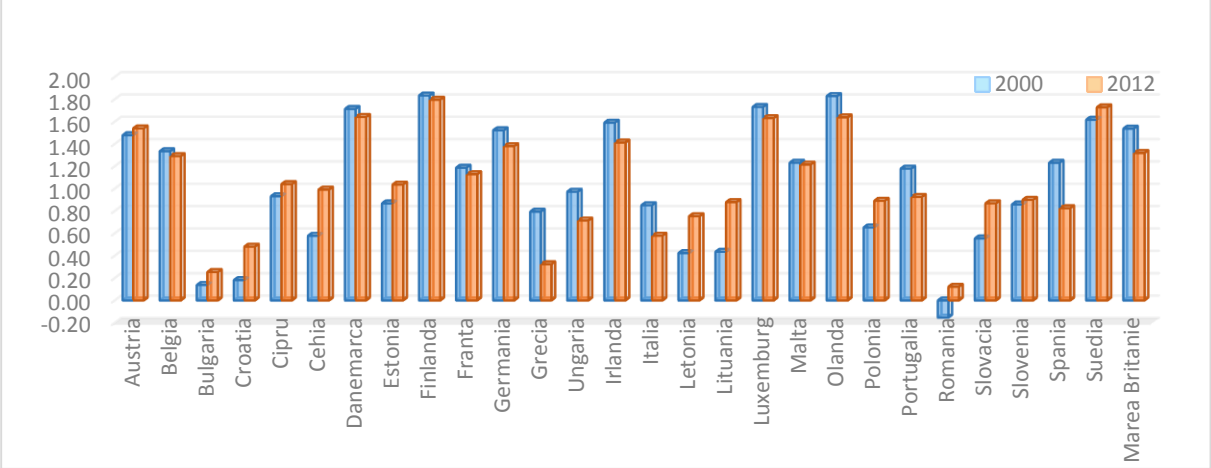
Figura 25 – Evoluția producției de electricitate din surse regenerabile



Sursa: Prelucrările autorului

Rata de activitate prezintă un trend ascendent în cazul majorității economiilor, excepție făcând România și Danemarca. Această evoluție, specifică majorității economiilor din Uniunea Europeană, este, de asemenea, în concordanță cu principiile fundamentale ale Uniunii și ale Strategiei Europa 2020 care au în vedere realizarea unei creșteri incluzive care să asigure bunăstare tuturor cetățenilor europeni, indiferent de apartenența lor.

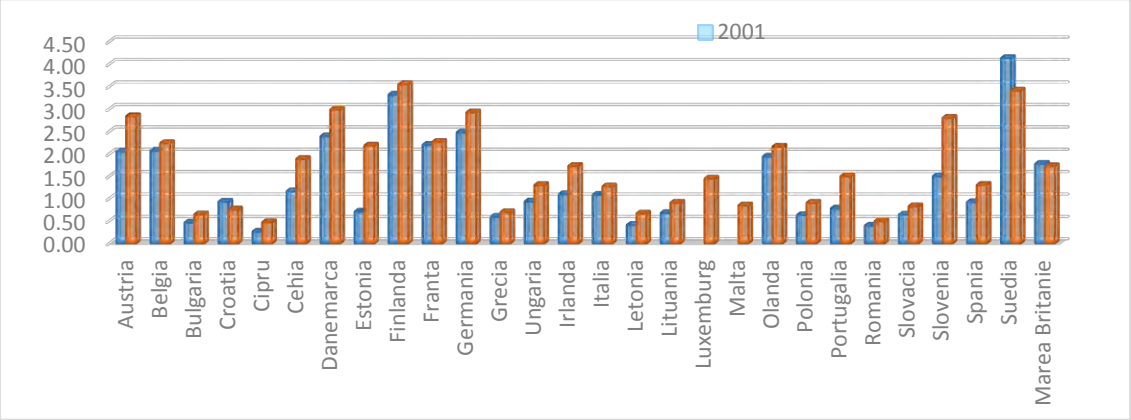
Figura 26 – Evoluția percepției stabilității instituționale și calității legislative



Sursa: Prelucrările autorului

Din punct de vedere al teoriei instituționale este, de asemenea, vizibilă diferența între economiile incluse în eșantionul analizat. Demn de menționat este faptul că, și de această dată, percepția asupra acestor caracteristici a suferit o înrăutățire de-a lungul perioadei 2000 - 2012 în cazul economiilor performante din acest domeniu, în timp ce în cazul statelor percepute ca foarte puțin performante este vizibilă o îmbunătățire a situației.

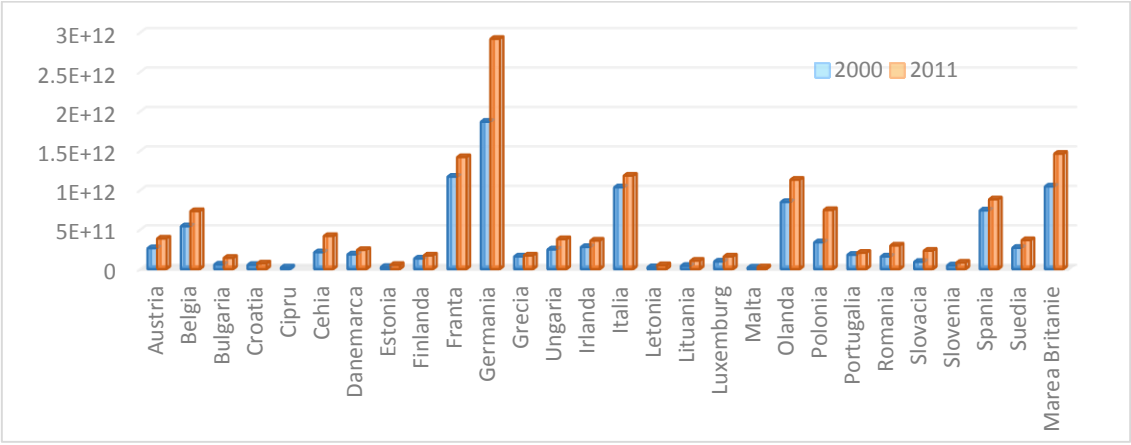
Figura 27– Evoluția cheltuielilor cu cercetarea și dezvoltarea (% din PIB)



Sursa: Prelucrările autorului

În concordanță cu obiectivele Strategiei Europa 2020, procentul cheltuielilor cu cercetarea și dezvoltarea a avut un trend ascendent în cazul majorității economiilor de la nivelul Uniunii Europene, excepție făcând Suedia care conduce topul la începutul perioadei și se plasează pe locul doi în 2012 (după reducerea ponderii) în urma Finlandei. Diferențele dintre economiile europene sunt și de această dată vizibile, ele putînd fi de un real interes pentru investitorii străini, conform principiilor teoriei cunoaștere-capital.

Figura 28 – Evoluția Exporturilor și a Importurilor



Sursa: Prelucrările autorului

Și în cazul acestei variabile, considerata a fi un indicator potrivit pentru gradul de deschidere al unei economii, se observă o polarizare importantă a eșantionului de state incluse în analiză. Concluzionând, notabil este faptul că în marea majoritate a cazurilor deschiderea economiilor Uniunii Europene a avut un trend ascendent de-a lungul perioadei analizate.

Capitolul 5

Capacitatea statelor UE de a atrage Investiții Străine Directe

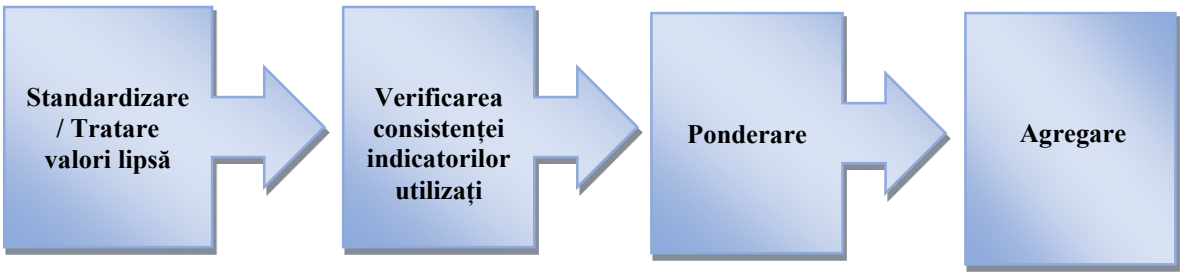
Indice agregat

Metodologia utilizată pentru construirea indicelui agregat (sistemului de indicatori) este una derivată din metodologia propusă de către Nardo et al. în lucrarea publicată în 2005. O abordare similară, bazată pe o metodologie care respectă cadrul conceptual propus de către aceștia, este utilizată și de către Groch și Wich în lucrarea lor din 2012. În lucrarea lor, aceștia obțin, pentru un eșantion de 127 de țări, un indice agregat al atractivității în ceea ce privește influxul de investiții străine directe, pornind de la vechea metodologie a UNCTAD.

Având în vedere particularitățile abordării propuse în această lucrare, metodologia iterativă propusă de către Nardo et al. a fost modificată pentru a deveni utilizabilă. Totuși, important de menționat este faptul că, principiile de bază ale acesteia au fost respectate în construcția indicelui compozit care cuantifică capacitatea statelor UE de a atrage investiții străine directe.

Metodologia utilizată în cadrul acestei lucrări este, implicit, una etapizată, bazată pe următoarea abordare:

Figura 29 - Metodologia de calcul al indicatorului



Sursa: Propunerile autorului

În secțiunile următoare vor fi descrise cele mai importante activități realizate în cadrul fiecărei etape dintre cele propuse în cadrul metodologiei prezentate în Figura 29. Având în vedere faptul că, tehnicile specifice utilizate în cadrul fiecărei etape au impact asupra indicelui final și, implicit, asupra calității acestuia, în cadrul acestei lucrări sunt propuse patru variante ale indicelui. Urmând logica abordării, în secțiunea 5.4, a fost analizată comparativ puterea de explicare a celor patru indici în vederea selectării celui mai performant.

Foarte important de menționat este faptul că selectarea altor instrumente și tehnici cantitative, de-a lungul oricărei etape din metodologie, poate duce la rezultate sensibil diferite. Astfel, devine evident faptul că performanța indicelui final (și structura acestuia) este puternic influențată de opțiunile autorului.

5.1. Standardizarea celor 23 de indicatori utilizați în calcularea indicelui

În cadrul metodologiei construite de către Nardo et al. sunt propuse două tehnici pentru *reducerea* variabilității (este vorba de nivelarea unităților de măsură și nu de modificarea variabilității setului de date) datelor și pentru asigurarea comparabilității între variabile care au unități de măsură semnificativ diferite. Mai exact, autorii propun utilizarea standardizării (calcularea scorurilor z) și a re-scalării (obținerea unor scoruri între 0 și 100).

Deși avantajul re-scalării este evident în momentul construirii unui sistem de indicatori, datorită faptului că asigură o interpretare mult mai facilă, în cadrul acestei lucrări a fost preferată standardizarea. Această opțiune a fost selectată, în principal, datorită structurii de tip panel a masivului de date inclus în analiză. Un alt aspect avut în vedere în momentul selectării acestei opțini a fost acela de a evita ca pentru unitatea cel mai puțin performantă să se obțină valoarea zero.

Un alt lucru important ce trebuie avut în vedere se referă la modalitatea de standardizare utilizată, specifică datelor de tip panel (obligatorie pentru păstrarea relațiilor dintre indicatori atât în plan longitudinal cât și teritorial). Aceasta este descrisă în amănunt în cadrul capitolului precedent. De asemenea, trebuie avută în vedere combinarea dintre etapa de standardizare și etapa de înlocuire a valorilor lipsă, efectuată în doi pași, unul înainte de standardizare și al doilea după etapa de standardizare. Pentru detalii complete, referitoare la procedeul de standardizare, este necesară consultarea secțiunilor 4.2 și 4.3 din cadrul capitolului precedent.

5.2. Verificarea consistenței indicatorilor

Analiza consistenței indicatorilor (celor 23 de variabile selectate) în cadrul unei asemenea activități de construire a unui indice compozit este importantă pentru a asigura faptul că toți indicatorii individuali propuși măsoară aceeași variabilă latentă și își pot aduce astfel contribuția în construirea indicatorului agregat.

În literatura de specialitate (Nardo et. al, 2005) sunt menționate o serie de instrumente cantitative precum: Cronbach's Alpha, măsura în care un eșantion este adecvat (measure of

sample adequacy), propusă de către Kaiser-Meyer-Olkin, și testul de sfericitate propus de către Bartlett (Bartlett's Sphericity test). Limitarea acestora, în cazul metodologiei propuse în cadrul acestei lucrări, este dată de către faptul că ele sunt potrivite pentru date care nu au o structură de tip panel. Cu toate acestea, există alternative pentru evaluarea consistenței unor indicator proveniți din date de tip panel, dar metodologia utilizată în cadrul acestei lucrări face ca efortul necesar utilizării acestor tehnici să nu fie justificat.

Selectarea indicatorilor, în cadrul celor cinci grupe de determinanți, a pornit de la metodologia indicatorului de potențial referitor la atragerea de investiții străine directe propus de către UNCTAD. Mai exact, primele patru grupe, respectiv: determinanți referitori la atractivitatea pieței, determinanți aferenți existenței forței de muncă cu costuri reduse și a capitalului uman ridicat, determinanți aferenți existenței și disponibilității resurselor naturale și indicatori aferenți potențialului infrastructurii, sunt similare cu cele propuse de către UNCTAD. În fiecare grupă de determinați au fost selectați indicatorii propuși de către UNCTAD, cu două excepții. Astfel, din totalul de 17 indicatori, cincisprezece sunt cei utilizați în cadrul indicatorului de potențial propus în cadrul raportului WIR2012.

În cadrul grupei referitoare la forța de muncă și capital uman, indicatorul referitor la forța de muncă ocupată în domeniul manufacturier a fost înlocuită cu un indicator referitor la forța de muncă ocupată în industrie.

Al doilea indicator înlocuit face parte din categoria determinanților referitori la infrastructură și este cel referitor la procentul de drumuri pavate din totalul drumurilor (infrastructură rutieră). Acesta a fost înlocuit cu indicatorul referitor la lungimea autostrăzilor.

Ambii indicatori au fost înlocuiți datorită indisponibilității datelor. Prin înlocuirile realizate nu se consideră că a fost adus un prejudiciu major selecției de indicatori inițiali propuși de către UNCTAD date fiind următoarele două motive:

1. Indicatorii propuși măsoară caracteristici similare celor selectați de către UNCTAD (acest aspect poate fi discutat într-o mai mare măsură în cazul indicatorului de infrastructură rutieră) și au un grad ridicat de adecvare în ceea ce privește clasele de determinanți respectivi.
2. Date fiind caracteristicile celor 28 de economii europene incluse în analiză, cei doi indicatori noi măsoară dimensiunii care prezintă un interes sporit pentru investitorii străini.

În consecință, verificarea consistenței acestor șaptesprezece indicatori nu este o etapă crucială, dat fiind faptul că includerea lor a fost reclamată de metodologia propusă în această lucrare (fundamentarea construcției indicelui de atractivitate pe baza indicatorului de potențial propus de către UNCTAD).

În cazul celor șase variabile noi, propuse de către autor, pentru a fi incluse în construirea sistemului de indicatori, verificarea consistenței (din punct de vedere al instrumentelor cantitative ce pot fi utilizate) implică dificultățile menționate în deschiderea acestei secțiuni și, mai mult, analiza corelațiilor dintre aceşti indicatori (analizate la nivelul fiecărei economii) nu aduce informații concludente, dat fiind faptul că aceştia măsoară dimensiuni socio-economice și de ordin legislativ semnificativ diferite. Totuși, includerea tuturor acestor șase indicatori în cadrul metodologiei propuse pentru construirea indicelui, este motivată de evidențele aduse de către literatura de specialitate referitoare la determinanții investițiilor străine directe. Un alt motiv care susține includerea acestor dimensiuni este reprezentat de către faptul că ele se găsesc printre principiile fundamentale ale filozofiei Uniunii Europene și ale Strategiei Europa 2020.

Notabil este și faptul că, cei 23 de indicatori propuși sunt atât indicatori macroeconomici, reprezentați de date statistice brute cât și indicatori de percepție, agregați. Metodologia de construire a celor 2 indicatori agregați, din cadrul grupului de 23 de variabile este prezentată în capitolul patru, în cazul fiecăruia dintre aceştia.

5.3. Sistemul de ponderare propus și metoda de agregare aferentă

Având în vedere obiectivul prezentei lucrări, am propus patru alternative de ponderare a celor 23 de indicatori inițiali. Dat fiind faptul că indicele compozit va putea fi utilizat pentru ierarhizarea celor 28 de economii europene, în vederea analizării evoluției capacității acestora de a atrage investiții străine directe și pentru previzionarea evoluției stocului de ISD-uri, ponderile nu sunt constrânse în toate cazurile la o sumă egală cu 1. Trebuie menționat că, acest fapt nu afectează calitatea indicelui (sistemului de indicatori) propus și nici performanța și utilitatea acestuia.

Tabel 7 - Sistemele de ponderare propuse pentru construirea indicelui agregat

Număr	Metodă de standardizare	Sistem de ponderare	Metodă de agregare
1	Scoruri Z	Ponderi egale pentru ce 23 de indicatori (1/23)	Liniar
2	Scoruri Z	**Etapa I**: Ponderi egale pentru indicatori în cazul unei grupe de determinanți (1/3, 1/3, 1/3, 1/8 și 1/6). **Etapa II**: Ponderi egale pentru cele cinci grupe de determinanți (1/4).	Liniar
3	Scoruri Z	**Etapa I:** Medii pe trei ani calculate pentru anul curent și doi ani anteriori. **Etapa II**: Ponderi egale pentru indicatori în cazul unei grupe de determinanți (1/3, 1/3, 1/3, 1/8 și 1/6). **Etapa III**: Ponderi egale pentru cele cinci grupe de determinanți (1/4).	Liniar
4	Scoruri Z	Ponderi rezultate din Analiza în Componente Principale	Liniar

Sursa: Propunerile autorului

Din punct de vedere al metodei de agregare, literatura de specialitate și manualul propus de către Nardo et al. menționează și agregarea geometrică, însă aceasta nu a fost considerată adecvată în cadrul metodologiei prezente.

În cazul celei de-a treia variante propuse, seria de indicatori compoziți calculați este aferentă perioadei 2002 – 2012 datorită operațiunii de mediere din etapa I. Această operațiune are scopul de a minimiza șocurile individuale (nivelare) reflectate în oricare dintre cei 23 de indicatori inițiali și de a asigura o mai mare stabilitate valorilor obținute pentru indicele compozit.

În cazul celei de-a patra metode, sistemul de ponderi a fost obținut în urma efectuării unei analize în componente principale pe întreg masivul de date (structura în trei dimensiuni este următoarea 28 x 13 x 23).

Tabel 8 - Ponderile celor 23 de variabile

Variabilă	Metoda 1	Metoda 2	Metoda 3*	Metoda 4
Var 1 (G.1)	0,043478	0,066667	0,066667	**0,159742**
Var 2 (G.I)	0,043478	0,066667	0,066667	0,027192
Var 3 (G.I)	0,043478	0,066667	0,066667	0,001683
Var 4 (G.1I)	0,043478	0,066667	0,066667	**0,086018**
Var 5 (G.II)	0,043478	0,066667	0,066667	0,077386
Var 6 (G.II)	0,043478	0,066667	0,066667	-0,01574
Var 7 (G.1II)	0,043478	0,066667	0,066667	**0,148419**
Var 8 (G.III)	0,043478	0,066667	0,066667	**0,107343**
Var 9 (G.III)	0,043478	0,066667	0,066667	**0,123451**
Var 10 (G.V1)	0,043478	0,025000	0,025000	-0,04533
Var 11 (G.VI)	0,043478	0,025000	0,025000	**0,139877**
Var 12 (G.VI)	0,043478	0,025000	0,025000	**0,152401**
Var 13 (G.V1)	0,043478	0,025000	0,025000	**0,12098**
Var 14 (G.VI)	0,043478	0,025000	0,025000	0,034264
Var 15 (G.VI)	0,043478	0,025000	0,025000	0,070046
Var 16 (G.V1)	0,043478	0,025000	0,025000	0,006017
Var 17 (G.VI)	0,043478	0,025000	0,025000	0,039774
Var 18 (G.V)	0,043478	0,033333	0,033333	0,07573
Var 19 (G.V)	0,043478	0,033333	0,033333	0,023474
Var 20 (G.V)	0,043478	0,033333	0,033333	**0,092229**
Var 21 (G.V)	0,043478	0,033333	0,033333	0,050716
Var 22 (G.V)	0,043478	0,033333	0,033333	**0,100313**
Var 23 (G.V)	0,043478	0,033333	0,033333	**0,161646**

- Suma ponderilor nu este egală cu 1 în cazul Metodei 4

Sursa: Prelucrările autorului

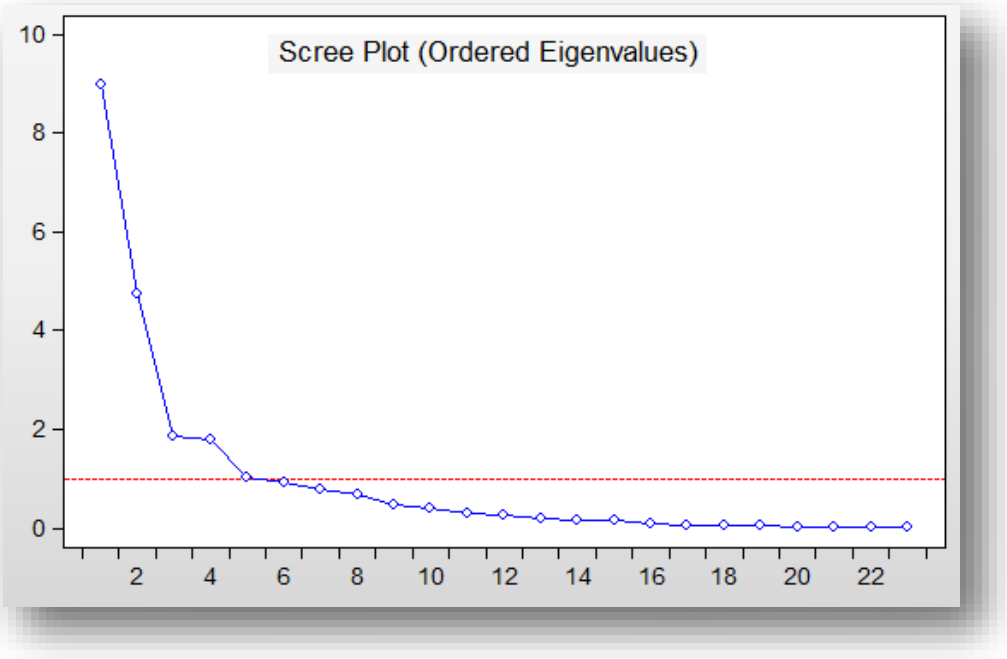
În cazul primei metode, ponderile sunt egale iar în cazul următoarelor două metode (în cadrul celei de-a treia metode ponderile sunt aplicate mediilor calculate pe o perioadă de trei ani) ele sunt construite astfel încât să acorde o podere egală celor 5 grupe de determinanți și în cadrul grupelor de determinanți o pondere egală indicatorilor selectați.

În cazul celei de a patra variante, deși ponderile nu sunt scalate, astfel încât să aibă o sumă egală cu 1 este posibilă observarea atât a variabilelor care au o contribuție importantă în

construirea indicelui cât și a celor care au o contribuție foarte mică în cadrul indicatorului agregat. Înainte de a trece la analiza acestora este important de menționat faptul că, există două variabile care sunt invers corelate cu indicele compozit construit cu ponderi calculate prin metoda ACP. Acestea sunt: *Densitatea drumurilor la 100 de km*^{2} și *Ponderea angajaților din industrie*. Ele nu au fost eliminate din cadrul indicelui compozit atât datorită faptului că impactul lor este unul foarte redus cât și datorită faptului că ele fac parte din grupul de șaptesprezece variabile propuse de către UNCTAD în cadrul metodologiei de calculare a indicelui de potențial. Prima dintre ele este una dintre cele 8 variabile propuse în cadrul secțiunii referitoare la infrastructură, iar a doua este este un *proxy* care înlocuiește una dintre cele trei variabile propuse în cadrul determinantului referitor la existența forței de muncă cu costuri scăzute și a capitalului uman ridicat (variabila *Ponderea angajaților din industrie* este propusă pentru a înlocui variabila inițială referitoare la *Ponderea angajaților din sectorul manufacturier*. Eliminarea ei nu a fost avută în vedere și din cauza faptului că astfel, grupa ar fi rămas cu doar 2 indicatori valizi).

În cazul celei de-a patra metode, analiza în componente principale efectuată a relevat existența a cinci componente principale cu valori proprii (Eigenvalues) mai mari decât 1, care recuperează **79.93%** din variația variabilelor inițiale. Distribuția acestora este vizibilă în graficul din Figura 30.

Figura 30 - Valorile proprii aferente componentelor principale



Sursa: Prelucrările autorului

Proporția din variabilitatea datelor inițiale recuperată de fiecare dintre cele cinci componente selectate (conform graficului din Figura 30) este prezentată în Tabelul 9.

Tabel 9 - Valori proprii și proporție din variația inițială recuperată

Număr componentă	Valoare proprie	Diferență	Prop. din var. inițială recuperată (VR)	Valoare cumulată	Variație recuperată cumulată
1	8,987393	4,2630155	**0,3907562**	8,987392559	0,3907562
2	4,724377	2,8662038	**0,2054077**	13,71176964	0,5961639
3	1,858173	0,0771358	**0,08079014**	15,56994288	0,67695404
4	1,781037	0,7478247	**0,07743641**	17,35098028	0,75439045
5	1,033213	0,101701	**0,04492229**	18,38419294	0,79931274
6	0,931512	0,147491	0,04050051	19,31570463	0,83981324
7	0,784021	0,1044595	0,03408785	20,09972529	0,8739011

Sursa: Prelucrările autorului

Valorile din a patra coloană a Tabelului 9 (cele referitoare la proporția din variația inițială recuperată), aferente primelor cinci componente principale au fost utilizate ca și ponderi pentru agregarea celor 5 componente principale în cadrul indicelui de cuantificare a capacității statelor UE de a atrage investiții străine directe. În tabelul 10 sunt prezentate valorile ponderilor celor 23 de variabile, aferente fiecărei dintre cele cinci componente principale selectate.

Tabel 10 - Ponderile celor 23 de variabile în cadrul celor 5 CP

Variabilă	CP 1	CP 2	CP 3	CP 4	CP 5
V1	0,22117	0,32421	0,03777	0,07960	-0,05547
V2	0,23215	-0,21264	-0,14366	0,03147	-0,23763
V3	-0,09258	0,01409	-0,15941	0,31966	0,51406
V4	0,30283	-0,12982	-0,03524	0,02001	-0,09687
V5	0,29525	-0,14690	-0,11228	0,07405	-0,09958
V6	-0,19148	0,16273	0,11234	0,15529	0,10132
V7	0,23585	0,22673	0,07581	-0,10124	0,25385
V8	0,21803	0,13230	-0,00064	-0,30118	0,40836
V9	0,11759	0,35051	0,06978	0,14900	-0,25984
V10	0,06295	-0,01827	-0,52593	-0,30938	0,00600
V11	0,20347	0,29710	0,01445	0,09608	-0,20621
V12	0,16375	0,34064	0,11437	0,18931	-0,12141
V13	0,23681	0,22754	-0,14598	-0,15509	0,12266

Variabilă	CP 1	CP 2	CP 3	CP 4	CP 5
V14	0,19395	-0,25944	0,03683	0,19192	-0,13511
V15	0,23123	-0,04119	-0,28109	0,20141	-0,10543
V16	0,10766	-0,10493	0,32054	-0,42319	-0,16974
V17	0,19753	-0,09676	0,21986	-0,45804	0,00377
V18	0,26979	-0,20921	-0,05023	0,15297	0,12226
V19	0,00669	-0,12399	0,46091	0,16458	-0,08130
V20	0,18184	-0,14407	0,31641	0,08698	0,41116
V21	0,24250	-0,23789	-0,12097	0,12236	0,11398
V22	0,25154	-0,15558	0,20607	0,18176	0,07249
V23	0,24117	0,29379	0,02481	0,01177	0,09232

Sursa: Prelucrările autorului

Ponderile utilizate în cadrul celei de-a patra metode propuse în cadrul acestei lucrări și prezentate în cadrul Tabelului 8 sunt calculate în baza următorei formule:

$$Pondere\ Var_i = \sum_{j=1}^{5} CP_j * VR_j \qquad (5.1)$$

5.4. Performanța celor patru indici agregați

În vederea stabilirii celui mai performant indice agregat dintre cei patru propuși în cadrul acestei lucrări s-a avut în vedere compararea acestora cu realitatea. Astfel pentru fiecare dintre indici s-a calculat, pentru fiecare dintre cele 28 de state, pentru perioada supusă analizei, corelația dintre valoarea indicelui și valoarea stocului de ISD (exprimant în PPP - prețuri constante 2011 - $). Mai exact, pentru a obține indicații despre puterea de previziune a indicatorilor compoziți propuși a fost calculată corelația între indicatorul din perioada ***(t)*** și valoarea stocului din perioada ***(t+1)***. În tabelul 11 sunt prezentate aceste corelații de-a lungul perioadei 2000 – 2011 (valorile indicelui), excepție făcând indicatorul calculat prin a treia metodă pentru care corelațiile sunt calculate pentru perioada 2002 – 2011 (*).

Tabel 11 - Corelația dintre cei 4 Indici și Stocul de ISD

Stat	Metoda 1	Metoda 2	Metoda 3*	Metoda 4
Austria	0,905054	0,825229	0,912208	**0,950746**
Belgia	0,912899	0,889361	**0,943691**	*0,923925*
Bulgaria	**0,964393**	0,859009	0,948918	0,945958
Croatia	**0,786234**	0,626864	0,718441	0,710471
Cipru	0,905262	0,74272	0,787998	**0,924323**
Cehia	0,851873	0,739921	0,784099	**0,948173**
Danemarca	0,552227	**0,604655**	0,411926	0,451786
Estonia	**0,770118**	0,541962	0,496205	*0,754045*
Finlanda	0,670784	0,454523	0,604536	**0,82547**
Franța	0,368875	0,373596	-0,11713	**0,382868**
Germania	0,860364	0,81856	0,799563	**0,869725**
Grecia	0,634761	**0,714302**	0,617089	0,064861
Ungaria	0,842766	0,615107	0,499768	**0,855924**
Irlanda	-0,32468	-0,60986	-0,51361	**0,186857**
Italia	0,820613	0,734043	0,658755	**0,827767**
Letonia	0,765932	0,377685	0,295043	**0,933908**
Lituania	**0,818636**	0,592909	0,54405	*0,751047*
Luxemburg	0,645542	0,227351	0,593662	**0,879556**
Malta	0,829989	0,629503	0,802782	**0,905137**
Olanda	0,437108	**0,44086**	0,161214	0,404999
Polonia	**0,90853**	0,884951	0,909669	0,870068
Portugalia	0,759932	0,45652	0,702542	**0,857055**
România	**0,896214**	0,710597	0,842657	*0,877894*
Slovacia	**0,794601**	0,735427	0,616128	0,690591
Slovenia	0,896762	0,669884	0,805413	**0,933598**
Spania	0,86958	0,733581	0,797213	**0,904659**
Suedia	0,776583	0,630478	0,860324	**0,905659**
Marea Britanie	0,905054	0,825229	0,912208	**0,950746**

Sursa: Prelucrările autorului

În cazul a 17 dintre cele 28 de economii (valorile listate îngroșat în cadrul celei de-a patra coloane) analizate indicele compus prin agregarea indicatorilor inițiali pe baza ponderilor rezultate din analiza în componente principale este cel mai performant. De asemenea, în cazul altor 4 economii acesta se plasează pe locul 2 la mică distanță de primul clasat. Putem astfel concluziona că în cazul a 21 de economii din cele 28 ale Uniunii Europene indicatorul este unul cu o performanță acceptabilă și astfel este justificată utilizarea sistemului de ponderare construit prin ACP, care implică o activitate mult mai laborioasă în calcularea ponderilor.

Următorul indicator, din punct de vedere al performanței, este cel cu ponderi egale pentru toate cele 23 de variabile, el reprezentând cea mai bună variantă în cazul a 7 economii dintre cele din eșantionul analizat.

De asemenea, important de menționat este faptul că, pentru 11 dintre economiile analizate, indicele construit prin metoda ACP prezintă o valoare a coeficientului de corelație de peste 0.9, iar în cazul a 22 de economii acesta prezintă o valoarea a coeficientului de corelație de peste 0.7 (corelația, în cazul Slovaciei este de aproape 0.69 și în acest caz avem 23 de economii). Economiile pentru care indicele prezintă o corelație slabă și foarte slabă cu seria stocului de ISD sunt: *Danemarca, Franța, Grecia, Irlanda* și *Olanda*. Important de menționat este faptul că nici ceilalți indici nu au performanțe semnificativ mai bune în ceea ce privește aceste 5 economii, excepție făcând Grecia pentru care toți ceilalți indici prezintă coeficienți de corelație de peste 0.6.

5.5. Importanța celor 23 de indicatori în cadrul indicelui agregat

În fiecare dintre cele 5 grupe de determinți există variabile care prezintă o încărcare peste medie în cadrul indicelui agregat. Cei mai puternici trei indicatori sunt, în ordine: ***Indicele agregat de deschidere a pieței, PIB-ul*** și ***Lungimea căilor ferate***. Aceste rezultate relevă clar faptul că, investitorii sunt extrem de interesați de dimensiunea unei piețe, de condițiile în care pot să transporte produsele și materiile prime și de asemenea, de potențialul asigurat de respectiva economie în ceea ce privește posibilitatea de a accesa piețele externe. În tabelul 12 sunt prezentate cele 23 de variabile grupate în trei categorii, în funcție de importanța pe care o au în cadrul indicatorului agregat.

Tabel 12 - Contribuția celor 23 de indicatori în cadrul indicelui compozit

Aport scăzut	Aport mediu	Aport ridicat
PIB/capita (PPP)	Productivitatea muncii	PIB (PPP)
Rata reală de creștere a PIB	Linii telefonice fixe (la 100 persoane)	Costul orar al forței de muncă
Procentul de angajați din industrie	Indice agregat al corupției	Exportul de minereuri și metale
Densitatea drumurilor (km de drum la 100 km pătrați suprafață)		Exportul de combustibil
Consumul de energie electrică		Teren agricol
Abonamente de telefonie mobilă (la 100 persoane)		Lungime autostrăzi
Abonamente la internet în bandă largă (la 100 persoane)		Lungimea căilor ferate
Electricitate produsă din toate sursele regenerabile		Indicele de conctivitate al transportului naval
Indicator agregat WGI		Rata de activitate (15 - 64 ani)
		Cercetarea și dezvoltarea (% din PIB)
		Indicele agregat de deschidere a pieței (% din PIB)

Sursa: Prelucrările autorului

Analizând informațiile prezentate în Tabelul 12, devin evidente principalele caracteristici ale economiilor din Uniunea Europeană, luate în calcul de către investitorii străini în procesul de selectare a unei noi țări gazdă (caracteristici care discriminează foarte bine cele 28 de economii). PIB-ul este principalul indicator **al atractivității pieței**, astfel că, economiile mari sunt avantajate în această cursă de atragere a investitorilor străini. În ceea ce privește **eficiența**, investitorii acordă o importanță crescută costului cu forța de muncă, acesta având un impact imediat în costurile operaționale ale companiei. O importnță medie acordă și productivității muncii, aceasta având totuși un impact cuantificabil într-un mod mai puțin vizibil (implică etape suplimentare până să fie regăsit în balanța de venituri-cheltuieli a companiei).

Indicatorii referitori la existența și **disponibilitatea resurselor naturale** sunt priviți cu foarte mare atenție de către investitorii străini fiind, deci, evident avantajul competitiv al economiilor care au disponiblități semnificative în aceste domenii. Foarte important de menționat este faptul că, din această categorie, toți cei trei indicatori incluși în analiză sunt considerați a fi importanți (au aport crescut în cadrul indicelui compozit construit).

În ceea ce privește **infrastructura**, indicatorul propus în cadrul acestei lucrări subliniază importanța aspectelor legate de transportul rutier, feroviar și naval. Singurul indicator referitor la infrastructura de comunicații care are o importanță medie în cadrul indicatorului construit este cel referitor la liniile telefonice fixe raportate la 100 de locuitori. Importanța scăzută acordată celorlalți doi indicatori în cadrul indicelui compozit ar putea fi explicată prin condițiile similare, din aceste puncte de vedere, existente la nivelul economiilor europene (sau măcar a unor subgrupuri de economii).

Dintre cei șase **indicatori suplimentari** propuși, în cadrul acestei lucrări, spre a fi luați în considerare în momentul evaluării capacităților statelor Uniunii Europene de a atrage investiții străine directe, trei se dovedesc a avea o importanță majoră în cadrul acestui proces, iar unul o importanță medie. **Rata de activitate**, **cheltuielile cu cercetarea și dezvoltarea** și **indicele agregat de deschidere a pieței** sunt indicatorii care au o încărcare semnificativă în cadrul indicelui agregat, indicând astfel aspectele considerate a fi importante de către investitorii străini. Implicarea unei părți cât mai importante a populației în activitatea economică indică clar lipsa unor polarizări extreme în mediul social și poate fi în același timp considerată un indicator foarte bun al stabilității macroeconomice al respectivei economii. De asemenea, poate fi percepută ca fiind un indicator foarte precis al ponderii celor care își permit să fie activi, ca și clienți, în piață. **Cheltuielile cu cercetarea și dezvoltarea** indică nivelul tehnologic și nivelul capitalului uman existent la nivelul unei economii, acestea fiind esențiale pentru investitorii orientați spre domenii Hi-Tech și/sau spre deschiderea unor filiale care să fie

destinate activității de cercetare, dezvoltare și inovare din cadrul companiei. De asemenea, economiile fruntașe în acest domeniu pot fi considerate oportunități excelente de încorporare de noi tehnologii de către investitorii străini.

Indicele agregat de deschidere a pieței este considerat ca fiind cel mai important determinant în cadrul indicelui construit, prin intermediul ponderii pe care o are și arată clar faptul că facilitățile dezvoltate sub formă de investiții străine directe în cadrul Uniunii Europene nu țintesc doar piața internă a țării gazdă ci au o viziune globală. De o importanță sporită în acest sens este și pricipiul fundamental al Uniunii Europene care promovează dezvoltarea unei piețe comune integrate care să asigure libera mișcare a capitalurilor, a indivizilor și a mărfurilor. Astfel, este clar faptul că, investitorii străini se orientează spre economia care le oferă cele mai bune condiții de desfășurare a activității și le permite de asemenea un acces facil către piața globală.

În ceea ce privește **indicele agregat al corupției** acesta are doar o importanță medie, lucru care poate fi explicat prin faptul că, chiar procesul de integrare europeană presupune atingerea unui nivel minimal în acest domeniu și astfel discriminarea între statele membre devine dificilă. Un alt aspect care trebuie avut în vedere este faptul că indicele agregat al corupției este un indicator agregat de percepție construit pe baza opiniilor din interiorul unei economii gazdă, iar investitorul străin este un actor extern al respectivei economii și implicit viziunea acestuia poate fi una sensibil diferită.

Explicații oarecum similare pot fi oferite și în cazul **indicatorului agregat al stabilității instituționale și al calității legislative**. Integrarea europeană este și trebuie să fie considerată un garant al atingerii unui nivel minimal acceptat în aceste domenii. De asemenea, întărirea și extinderea puterii și jurisdicției instituțiilor comunitare, la nivelul întregii Uniuni (cu implicații majore la nivel național) poate genera o nivelare în aceste domenii, nivelare care să ducă la imposibilitatea realizării unei discriminări între cele 28 de economii, în ceea ce privește acest domeniu.

Electricitatea produsă din toate sursele regenerabile are o foarte mică importanță în cadrul indicelui agregat deoarece acest aspect nu pare să aibă un impact direct asupra companiilor dintr-o anumită economie. Deși costul implicat de utilizarea energiei regenerabile este mai ridicat, acest aspect este oarecum contrabalansat la nivel european prin intermediul unor instrumente de tipul *certificate verzi* care redistribuie costurile acestei energii asupra întregii activități economice. O altă cauză care poate fi identificată se referă la faptul că, deși acest aspect reprezintă una dintre liniile directoare majore ale Strategiei Europa 2020, el nu a dus încă la un consens în rândul economiilor europene (nici nu a ajuns încă la nivelul de

dezvoltare scontat și are în continuare o importanță scăzută). Un alt aspect care poate fi luat în considerare este reprezentat de faptul că impactul avut de către criza globală a dus la diminuarea eforturilor economiilor europene în această direcție, sectorul intrând într-un con de umbră, în ultimii ani.

5.6. Indicele agregat al capacității statelor UE de atragere ISD

Utilitatea indicelui agregat de cuantificare a capacității statelor Uniunii Europene de a atrage investiții străine directe poate fi descrisă pe două planuri:

5.6.1. Ierarhizarea economiilor europene și evaluarea evoluției lor în acest domeniu.

Indicatorul compozit al capacității economiilor din cadrul Uniunii Europene de a atrage investiții străine directe permite atât ierarhizarea celor 28 de economii cât și analiza evoluției atractivității pe care acestea au avut-o de-a lungul perioadei 2000 - 2012.

Pentru facilitarea interpretării datelor am decis gruparea statelor în funcție de valoarea indicelui, în patru grupe în funcție de cuartilele repartiției, aferente fiecărui an din perioada de analiză.

Primele 7 economii ale Uniunii din acest punct de vedere (al capacității economiei de a atrage ISD-uri) sunt: Germania, Franța, Marea Britanie, Spania, Olanda Suedia și Italia. Un fapt notabil, referitor la aceste prime șapte economii, este acela că, dacă primele trei își păstrează locul în clasament, de-a lungul întregii perioade, ultimele patru își schimbă locurile de la o perioadă la alta. Notabil este faptul că, în 2012 Olanda urcă pe poziția a patra după ce în 2001 și 2002 ocupa a șaptea poziție.

Tabel 13 Evoluția ierarhiei statelor membre UE în funcție de evoluția indicelui care măsoară capacitatea statelor de a atrage Investiții Străine Directe

2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Germania	Germania	Germania	Germania	Germania	Germania	Germania	Germania	Germania	Germania	Germania	Germania	Germania
Franta	Franta	Franta	Franta	Franta	Franta	Franta	Franta	Franta	Franta	Franta	Franta	Franta
Marea Britanie	Marea Britanie	Marea Britanie	Marea Britanie	Marea Britanie	Marea Britanie	Marea Britanie	Marea Britanie	Marea Britanie	Marea Britanie	Marea Britanie	Marea Britanie	Marea Britanie
Spania	Spania	Spania	Spania	Spania	Spania	Spania	Spania	Olanda	Spania	Spania	Olanda	Olanda
Olanda	Italia	Italia	Olanda	Olanda	Olanda	Olanda	Olanda	Spania	Olanda	Olanda	Spania	Spania
Suedia	Suedia	Suedia	Italia	Italia	Italia	Italia	Italia	Italia	Suedia	Italia	Italia	Suedia
Italia	Olanda	Olanda	Suedia	Suedia	Suedia	Suedia	Suedia	Suedia	Italia	Suedia	Suedia	Italia
Danemarca	Danemarca	Danemarca	Danemarca	Danemarca	Danemarca	Belgia	Belgia	Belgia	Belgia	Belgia	Belgia	Belgia
Finlanda	Finlanda	Finlanda	Finlanda	Belgia	Belgia	Danemarca	Danemarca	Danemarca	Danemarca	Danemarca	Danemarca	Danemarca
Belgia	Belgia	Belgia	Belgia	Finlanda	Finlanda	Finlanda	Finlanda	Finlanda	Finlanda	Finlanda	Finlanda	Finlanda
Austria	Austria	Austria	Austria	Austria	Austria	Austria	Austria	Austria	Austria	Austria	Austria	Austria
Luxemburg	Luxemburg	Luxemburg	Luxemburg	Luxemburg	Luxemburg	Luxemburg	Luxemburg	Luxemburg	Luxemburg	Luxemburg	Luxemburg	Polonia
Irlanda	Irlanda	Irlanda	Irlanda	Irlanda	Irlanda	Irlanda	Irlanda	Irlanda	Irlanda	Irlanda	Polonia	Luxemburg
Polonia	Polonia	Polonia	Portugalia	Polonia	Polonia	Portugalia	Polonia	Portugalia	Polonia	Polonia	Irlanda	Irlanda
Portugalia	Portugalia	Portugalia	Polonia	Portugalia	Portugalia	Polonia	Portugalia	Polonia	Portugalia	Portugalia	Portugalia	Portugalia
Grecia	Grecia	Grecia	Grecia	Grecia	Grecia	Grecia	Grecia	Grecia	Grecia	Grecia	Grecia	Grecia
Cehia	Cehia	Cehia	Cehia	Slovenia	Slovenia	Slovenia	Slovenia	Slovenia	Slovenia	Slovenia	Slovenia	Slovenia
Slovenia	Slovenia	Slovenia	Slovenia	Cehia	Cehia	Cehia	Cehia	Cehia	Cehia	Cehia	Cehia	Cehia
Cipru	Cipru	Cipru	Cipru	Cipru	Cipru	Ungaria	Cipru	Romania	Estonia	Estonia	Estonia	Estonia
Romania	Romania	Ungaria	Ungaria	Ungaria	Ungaria	Cipru	Ungaria	Cipru	Cipru	Cipru	Romania	Ungaria
Ungaria	Ungaria	Romania	Romania	Romania	Estonia	Estonia	Estonia	Estonia	Romania	Romania	Cipru	Romania
Estonia	Estonia	Estonia	Estonia	Estonia	Romania	Romania	Romania	Ungaria	Ungaria	Ungaria	Ungaria	Cipru
Slovacia	Slovacia	Croatia	Croatia	Croatia	Croatia	Croatia	Croatia	Croatia	Croatia	Croatia	Lituania	Lituania
Croatia	Croatia	Slovacia	Slovacia	Malta	Letonia	Letonia	Letonia	Letonia	Letonia	Lituania	Croatia	Malta
Lituania	Lituania	Malta	Malta	Slovacia	Slovacia	Slovacia	Slovacia	Slovacia	Malta	Malta	Slovacia	Slovacia
Malta	Malta	Lituania	Lituania	Lituania	Lituania	Lituania	Lituania	Lituania	Slovacia	Slovacia	Malta	Croatia
Letonia	Letonia	Letonia	Letonia	Letonia	Malta	Malta	Malta	Malta	Lituania	Letonia	Letonia	Letonia
Bulgaria	Bulgaria	Bulgaria	Bulgaria	Bulgaria	Bulgaria	Bulgaria	Bulgaria	Bulgaria	Bulgaria	Bulgaria	Bulgaria	Bulgaria

Sursa: Prelucrările autorului

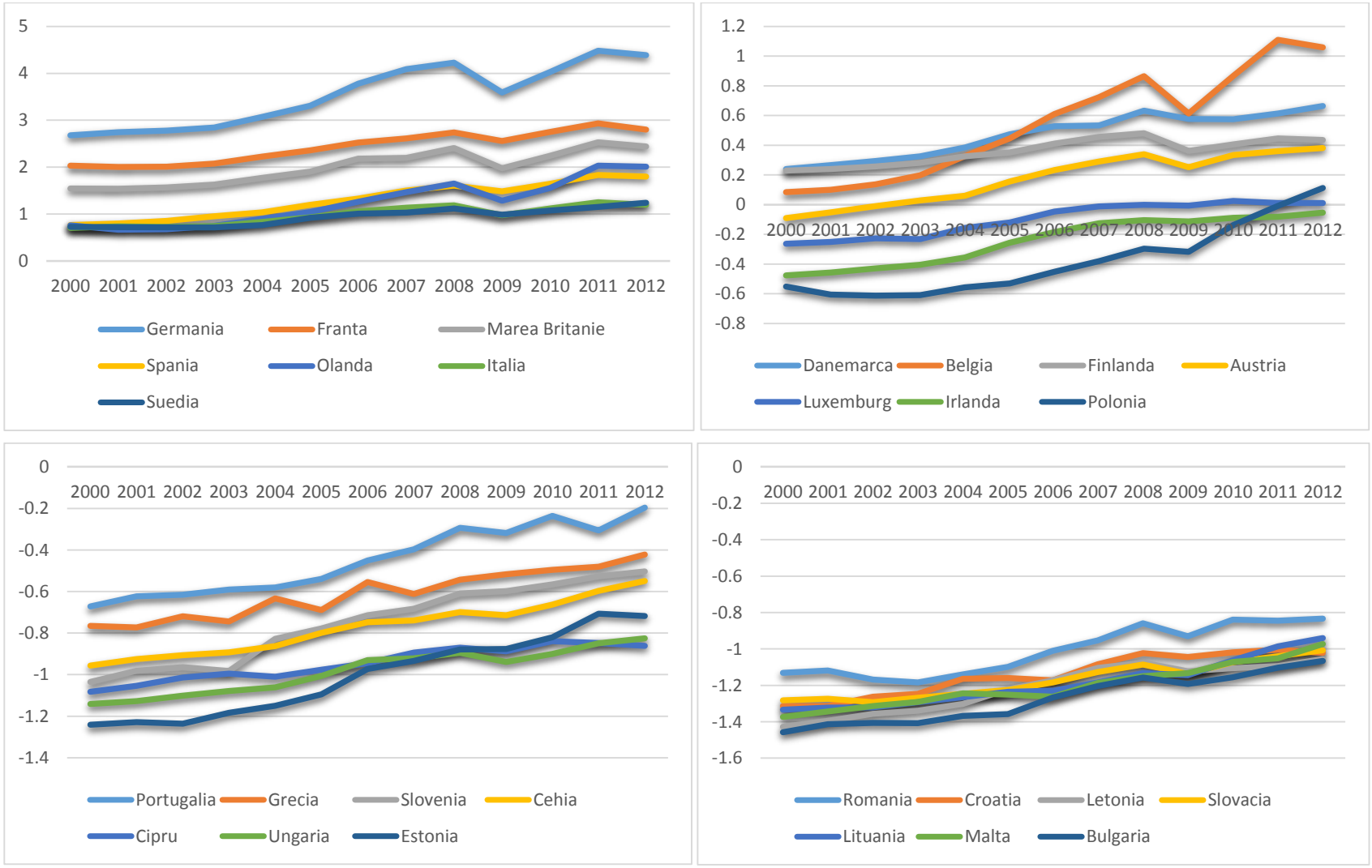
Al doilea grup este format din: Danemarca, Finlanda, Belgia, Austria, Irlanda, Luxemburg și Polonia. De menționat este și faptul că uneori (2003, 2006 și 2008), Portugalia pătrunde în grup, în locul Poloniei. Stabilitatea ierarhiei este mult mai mică în acest grup, Austria fiind singura economie care își păstrează locul patru, de-a lungul întregii perioade. De asemenea, notabil este faptul că Belgia ocupă începând din 2006 prima poziție, după ce inițial era a treia economie, în cadrul ierarhiei. O altă evoluție vizibilă înregistrează Polonia care devine a cincea economie, după ce în 2003, 2006 și 2008 părăsise grupul.

Al treilea grup este format din cinci economii (stabile de-a lungul întregii perioade): Portugalia, Grecia, Cehia, Slovenia, Cipru, și trei economii: România, Ungaria și Estonia care intră episodic câte două, în acest grup. Și în cadrul acestui grup instabilitatea este ridicată de-a lungul perioadei de analiză, în special în a doua parte a ierarhiei. În prima parte a clasamentului, Portugalia și respectiv Grecia rămân constant pe prima respectiv a doua poziție a ierarhiei. Notabil este faptul că, în 2012 grupul este părăsit pentru prima oară de către Cipru, iar Estonia se clasează pe poziția a cincea depășind Ungaria și Romînia, începând din 2009.

Cea de-a patra grupă este formată din: Estonia, Slovacia, Croația, Lituania, Malta, Letonia și Bulgaria. În a doua parte a perioadei de analiză Estonia urcă în grupul superior și, pe rând, România, Ungaria și în final Cipru o înlocuiesc. Notabilă este de asemenea, și ascensiunea Lituaniei, care ocupă a doua poziție atât în 2011 cât și în 2012. De asemenea, important este și faptul că Bulgaria încheie ierarhia pe întreaga perioadă, ea fiind considerată în majoritatea domeniilor ca fiind cea mai slabă economie a Uniunii Europene.

În ceea ce privește evoluția indicatorului pentru toate cele 28 de economii este vizibil faptul că evoluția este una ascendentă, cu anumite sincope, pentru majoritatea economiilor. Șocul cel mai vizibil, la nivelul tuturor economiilor, corespunde anului 2009 și este reprezentat de influența crizei economice, resimțite în aproape toți cei 23 de indicatori utilizați în cadrul indicelui compozit. După acest episod, majoritatea economiilor prezintă o revenire a capacității de atragere a ISD-urilor, reflectată în valoarea indicelui. Important de notat este totuși faptul că, această revenire este urmată de o nouă scădere, în cazul a aproape jumătate dintre economii, în timp ce cealaltă jumătate își păstrează trendul ascendent.

Figura 31 - Evoluția Indicelui capacității de a atrage ISD



Sursa: Prelucrările autorului

5.6.2. Previzionarea stocului de ISD pe baza indicelui de cuanttificare a capacității statelor UE în domeniu.

În ceea ce privește realizarea de previziuni, indicele agregat poate fi utilizat ca și variabilă exogenă într-o regresie, pe date de tip panel, în care variabila dependentă este reprezentată de către stocul de investiții străine directe din anul următor. Estimațiile aferente coeficienților modelului cât și valorile testelor de semnificație aferente sunt vizibile în imaginea din figura 32.

Figura 32 - Evoluția Indicelui capacității de a atrage ISD

Dependent Variable: FDISTK
Method: Panel Least Squares
Date: 07/09/15 Time: 15:57
Sample (adjusted): 2001 2012
Periods included: 12
Cross-sections included: 28
Total panel (balanced) observations: 336

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
INDEX(-1)	7.83E+12	1.54E+12	5.083880	0.0000
FDISTK(-1)	0.644352	0.045266	14.23475	0.0000
C	9.37E+12	1.06E+12	8.804077	0.0000

Effects Specification

Cross-section fixed (dummy variables)

R-squared	0.973421	Mean dependent var	2.31E+13
Adjusted R-squared	0.970902	S.D. dependent var	2.80E+13
S.E. of regression	4.77E+12	Akaike info criterion	61.31110
Sum squared resid	6.97E+27	Schwarz criterion	61.65191
Log likelihood	-10270.26	Hannan-Quinn criter.	61.44695
F-statistic	386.4421	Durbin-Watson stat	2.202348
Prob(F-statistic)	0.000000		

Sursa: Prelucrările autorului

În cadrul modelului a fost inclus și stocul de investiții străine directe cu un lag pentru a elimina autocorelarea erorilor indicată de către coeficientul Durbin Watson. De asemenea, important de menționat este faptul că modelul propus este unul de tip *fixed effects* deși testul Hausman indică, la limită, utilizarea unui model de tipul *random effects*. Totuși, modelul de tip *fixed effects* a fost preferat având în vedere caracteristicile și diferențele semnificative dintre cele 28 de economii incluse în analiză, în cazul majorității celor 23 de indicatori incluși în construcția indicelui agregat.

Avînd în vedere atât valoarea coeficientului R-Square cât și a coeficientului Adjusted R-Square este evident că modelul propus are o performanță suficient de ridicată. Implicit, se poate concluziona că, indicele agregat de cuantificare a capacității statelor UE de a atrage ISD-uri este un predictor destul de bun al viitoarei activități din domeniul investițiilor străine directe în ceea ce privește economiile europene.

Tabel 14 - Variabila dummy aferentă efectelor fixe

Fixed Effect Dummy			
Austria	-5960000000000,000	**Italia**	-4850000000000,000
Belgia	11800000000000,000	**Letonia**	814000000000,000
Bulgaria	3730000000000,000	**Lituania**	896000000000,000
Croatia	1230000000000,000	**Luxemburg**	-4780000000000,000
Cipru	-1260000000000,000	**Malta**	706000000000,000
Cehia	2830000000000,000	**Olanda**	3260000000000,000
Danemarca	-8870000000000,000	**Polonia**	4690000000000,000
Estonia	-447000000000,000	**Portugalia**	-1030000000000,000
Finlanda	-9550000000000,000	**Romania**	3030000000000,000
Franta	5460000000000,000	**Slovacia**	2610000000000,000
Germania	-12700000000000,000	**Slovenia**	-2750000000000,000
Grecia	-3050000000000,000	**Spania**	3660000000000,000
Ungaria	3930000000000,000	**Suedia**	-7610000000000,000
Irlanda	1180000000000,000	**Marea Britanie**	13000000000000,000

Concluzii

Datorită schimbărilor prin care a trecut economia mondială de-a lungul ultimelor decenii, investiția străină directă a devenit unul dintre principalele motoare ale dezvoltării la nivel global. Importanța lor a crescut, catalizată fiind de globalizare și la rândul lor acest tip de investiții reprezintă unul dintre principalii promotori ai globalizării.

Deși aceste investiții străine directe sunt cruciale pentru economiile aflate în dezvoltare, nu trebuie minimizată importanța lor și impactul pe care îl au și asupra economiilor dezvoltate. Mergând în această direcție devine evident faptul că, acest tip de investiții este esențial și în ceea ce privește economiile Uniunii Europene. De asemenea, datorită principiilor fundamentale în baza cărora este construită Uniunea Europeană, internaționalizarea companiilor prin realizarea de investiții directe într-unul dintre cele 28 de state membre a devenit o alternativă foarte atractivă pentru companii, în ultimii 20 de ani. Localizând o investiție în una dintre cele 28 de economii ale Uniunii oferă posibilitatea de a accesa toate avantajele respectivei locații și asigură de asemenea un acces mult mai facil companiei la piețele din proximitate sau chiar la întreaga piață europenă. Esențial în momentul discutării conceptului de investiție străină directă la nivelul Uniunii Eurpene este faptul că majoritatea investițiilor străine directe realizate la nivelul statelor UE provin din alte țări membre ale Uniunii. Coroborând acest aspect cu conceptul pieței comune, care presupune eradicarea barierelor din calea capitalurilor, indivizilor și mărfurilor, devine clar faptul că putem discuta de un tip aparte de investiții străine directe. Totuși, după cum am mai afirmat de-a lungul acestei lucrări, realizarea unei discriminări înre investițiile străine directe provenite din interiorul Uniunii și investițiile străine directe provenite din exteriorul Uniunii nu face obiectul acestei cercetări.

Date fiind beneficiile aduse de către investițiile străine directe în cadrul unei economii și, de asemenea, beneficiile resimțite de către o companiei care decide internaționalizarea prin realizarea unei investiții străine directe, devine evident faptul că, studierea aspectelor și caracteristicilor care motivează alegerea unei locații în detrimentul alteia are o importanță crscută pentru ambii actori ai acestui joc economic. În aceste condiții, identificare acelor caracteristici macroeconomice și sociale care motivează investitorii străini să localizeze o investiție într-o țară gazdă ar trebui să prezinte un interes sporit atât pentru decidenții guvernamentali de la nivel național cât și pentru cei de la nivel regional și local. În aceeași măsură, acești determinanți pot fi utilizați și de căre companii pentru a realiza selecția între potențiale locații concurente.

Având în vedere faptul că aceste decizii sunt, de cele mai multe ori, decizii multicriteriale complexe bazate pe o multitudine de factori, devine utilă existența unui mecanism care să permită o simplificare a acestui proces decizional. De asemenea, existența unui asemenea mecanism sau instrument ar putea fi considerat util și în realizarea unor analize cu caracter științific sau caracter practic, deoarece ar permite ierarhizarea anumitor economii și analiza evoluției capacității acestora în ceea ce privește domeniul atragerii de investiții străine directe. Având în vedere aceste aspecte, se poate afirma că, într-adevăr, construirea unui indicator agregat, pe baza principalilor determinanți, se poate dovedi o soluție adecvată.

Deși, în ceea ce privește domeniul investițiilor străine directe, există o vastă literatură care se ocupă cu studierea principalilor determinanți care pot atrage ISD-uri într-o anumită locație, literatura este destul de săracă în ceea ce privește existența unor indici agregați care să permită cuantificarea capacității sau potențialului unor locații (economii) de a atrage investiții străine directe. Cel mai cunoscut asemenea indicator este indicatorul de potențial, propus de către UNCTAD în raportul WIR2012. O altă variantă este un indice al atractivității propus de către Groch și Wich în lucrarea lor din 2012. Indicele atractivității propus de către Groch și Wich se bazează pe veche metodogie a UNCTAD, care este modificată prin adăugarea de noi variabile. Notabil este și faptul că ei calculează indicele pentru 127 de economii.

Principala limitare a indicelui de potențial propus de către UNCTAD în WIR2012 este aceea că nu include o serie de indicatori care au o importanță semnificativă în ceea ce privește procesul de localizare a ISD-urilor și sunt, de asemenea, indicatori adecvați ai liniilor directoare ale Strategiei Europa 2020. De asemenea, indicatorul propus de către UNCTAD nu include indicatori de percepție (ai corupției, ai stabilității politice sau ai calității cadrului legislativ) cu toate că percepția pe care o au investitorii despre o anumită locație este un factor crucial în procesul de localizare a unei investiții străine directe.

Cu scopul de a elimina aceste două limitări ale indicatorului propus de către UNCTAD și, de asemenea, de a crește capacitatea unui asemenea indicator de a cuantifica capacitatea statelor UE de a atrage investiții străine directe, s-a decis construirea unui nou indice agregat în baza a 23 de variabile înregistrate pentru toate cele 28 de economii UE, de-a lungul perioadei 2000 - 2012. Cele 23 de variabile sunt reprezentate de către 17 variabile incluse de către UNCTAD în calculul indicatorului de potențial și de către 6 noi variabile, printre care doi indici agregați de percepție. Variabilele au fost selectate astfel încât să fie reprezentative pentru principalii determinanți ai investițiilor străine directe așa cum sunt ei identificați de către studiile din literatura de specialitate și de asemenea să fie reprezentativi pentru principalele direcții de acțiune cuprinse în strategia Europa 2020 (primii 17 indicatori sunt cei incluși de către UNCTAD în indicele de potențial).

După studierea mai multor variante de ponderare a celor 23 de indicatori inițiali pentru agregarea în cadrul unui indice compozit, a fost aleasă o metodă de construire a ponderilor bazată pe analiză în componente principale, realizată pe date de tip panel. Indicele astfel construit s-a dovedit a fi mult mai puternic corelat cu stocul de ISD decât alte variante de indice, pentru majoritatea celor 28 de state și astfel, a fost considerat a avea cea mai mare performanță în:

1. *Ierarhizarea statelor UE în funcție de capacitatea de a atrage ISD-uri;*
2. *Analiza evoluției capacității unei economii de a atrage ISD-uri;*
3. *Previzionarea stocului de ISD pe care îl va înregistra o economiei în anul următor;*

Principalele limitări ale abordării prezentate în cadrul acestei lucrări sunt următoarele:

1. *Ponderile calculate în baza ACP se pot modifica sensibil prin includerea unei perioade suplimentare;*
2. *Analiza ulterioară, realizată în baza indicelui, este puternic influențată de către deciziile luate de autor de-a lungul etapelor derulate în vederea construirii indicelui;*
3. *Modificarea eșantionului de variabile poate duce la modificarea semnificativă a valorilor indicelui.*

Esențial de menționat este faptul că autorul nu are pretenția că cele 23 de variabile selectate sunt singurele sau cele mai bune variabile *proxy* pentru principalii determinanți ai investițiilor străine directe. Astfel, trebuie avut în vedere faptul că includerea acestora reflectă deciziile autorului, fundamentate prin argumentele oferite de-a lugul acestei lucrări.

Valorile indicelui de cuantificare a capacității statelor UE de a atrage investiții străine directe sunt prezentate în partea de anexe a acestei lucrări, pentru întreaga perioadă cuprinsă în intervalul 2000-2012.

În ceea ce privește aportul celor 23 de variabile în cadrul indicelui compozit, important de menționat este faptul că 11 au un aport mare, 3 au o contribuție medie și 9 au un aport redus. Mergând mai departe în această direcție, este clar faptul că cele 6 noi variabile incluse sunt utile deoarece 3 dintre ele au o contribuție ridicată, una are un aport mediu și doar două au o contribuție redusă.

Cele mai importante trei variabile sunt în ordine: ***Indicele agregat de deschidere a pieței, PIB-ul*** și ***Lungimea căilor ferate.***

De asemenea, demn de menționat, în ceea ce privește performanța acestui indice, este faptul că el prezintă corelații de 0.7 și peste cu stocul de ISD pentru 23 din cele 28 de economii studiate, excepție făcând: ***Danemarca, Franța, Grecia, Irlanda*** **și** ***Olanda***.

Surse Bibliografice

Aharoni, Y. (1966), "The foreign investment decision process.", Cambridge, Mass: Harvard Business School Press.

Aliber, R.Z. (1970). „A Theory of Direct Foreign Investment", C.P Kindleberger (Ed.), The International Corporation, MIT Press, Cambridge, MA (1970).

Aliber, R.Z. (1971). "The Multinational Enterprise in a Multiple Currency World", J.H Dunning (Ed.), The Multinational Enterprise, Allen & Unwin, London (1971).

Al-Sadig, A. (2009). "The effects of corruption on FDI inflows". *The Cato Journal*, 29, 267.

Andronic, F. (1999). "Investiţiile străine directe în România în perioada de tranziţie la economia de piaţă", Academia de Studii Economice Bucureşti.

Asiedu, E. (2002). "On the Determinants of Foreign Direct Investment to Developing Countries: Is Africa Different?", *World Development*, 30, 107-119.

Asiedu, E. (2006). "Foreign direct investment in Africa: The role of natural resources, market size, government policy, institutions and political instability", *World Economy*, 29 (1), 63-77.

Assunção, S., Forte, R. and Teixeira, A.A.C, (2011). "Location Determinants of FDI: a Literature Review", available online doi: http://wps.fep.up.pt/wps/wp433.pdf .

Bakker, A. (2009). "Tax and the Environment: A World of Possibilities".

Brooks, D.H., Hasan, R., Lee, J.-W., Son, H.H.; Zhuang, J. (2010) "Closing development gaps: challenges and policy options", ADB Economics Working Paper Series 209, Manila: Asian Development Bank.

Brozen, Y. (1958). "Means for Maintaining Economic Stability". *Journal of Farm Economics*, 40, 1069-1078.

Buckley P. J. & Casson, M. (1976). "The future of the multinational enterprise", London, Macmillan.

Botrić, V., Škuflić, L. (2006). "Main determinants of foreign direct investment in the southeast European countries", *Transition Studies Review*, 13 (2), 359-377.

Caves, R. (1971). "International corporations: the industrial economics of foreign investment", *Economica*, 38 (149), 1-27.

Chenery, H. B. (1952), "Overcapacity and the Acceleration Principle", Econometrica, Vol. 20, No. 1 (Jan., 1952), pp. 1-28.

Cheung, Y-W.; Qian, X. (2009). "Empirics of China's outward direct investment", *Pacific Economic Review*, 14 (3), 312-341.

Cleeve, E. (2008). "How effective are fiscal incentives to attract FDI to Sub-Saharan Africa?", *The Journal of Developing Areas*, 42 (1), 135-153.

Cyert, R. and March, J. (1963), "Behavioral theory of the firm", Englewood Cliffs, NI: Prentice-Hall.

Danciu A. R., Strat, V. A., (2015). "Labor Force–Main Determinant Of the Foreign Direct Investments Located in Romania", *Romanian Statistical Review*, Vol. 63, Issue 1, pp 3-21.

Dardati, E., and Tekin M. (2010). "Multinationals and Environmental Regulation: Are foreign firms harmful or helpful?" https://webspace.utexas.edu/ead397 /www/index_files/trade_environment.pdf.

Deichmann, J.I., Eshghi, A., Haughton, D.M., Sayek, S., Teebagy, N.C. (2003). "Foreign direct investment in the Eurasian transition states", *Eastern European Economics*, 41(1), 5-34.

Dell'Anno, R., Amendola, A. (2015). "Social Exclusion and Economic Growth: an Empirical Investigation in European Economies", *The Review of Income and Health*, Series 61, Number 2, June 2015, DOI: 10.1111/roiw.12096.

Dunning, J.H., Rugman A.M. (1985). "The Influence of Hymer's Dissertation on the Theory of Foreign Direct Investment", *American Economic Review*, Papers and Proceedings 75(2): 228-232.

Dunning, J. H. (1980). "Toward an Eclectic Theory of International Production: Some Empirical Tests". *Journal of International Business Studies*, Vol. 11, 9–31 (1 March 1980).

Dunning, J. H. (1981). "Explaining the international direct investment position of countries: Towards a dynamic or developmental approach". *Weltwirtschaftliches Archiv*, March 1981, Volume 117, Issue 1, pp 30-64.

Dunning, J. H. (1988). "The Eclectic Paradigm of International Production: A Restatement and Some Possible Extensions". *Journal of International Business Studies,* 19**,** 1-31.

Dunning, J. H. (1998). "Location and the Multinational Enterprise: A Neglected Factor?". *Journal of International Business Studies*, 29, 45-66.

Dunning, J. H. (2000). “The eclectic paradigm as an envelope for economic and business theories of MNE activity”, *International Business Review*, Vol 9, Issue 2, pp. 163-190.

Dunning, J. H. (2001). “The eclectic (OLI) paradigm of international production: Past, present and future”. *International Journal of the Economics of Business*, 8.

Dunning, J.H.; Lundan, S.M (2008), “Theories of foreign direct investment”, in John H. Dunning e Sarianna M. Lundan (org.), Multinational Enterprises and the Global Economy, Cheltenham: Edward Elgar Publishing Limited, pp. 79-115.

Eskeland, G. A., and Harrison. A. E. (1997). “Moving to Greener Pastures? Multinationals and the Pollution-Haven Hypothesis”. *Journal of Development Economics*, 70. http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=604985.

Groh, A. P., Wich, M. (2012). “Emerging economies’ attraction of foreign direct investment”, *Emerging Markets Review*, Vol 13, pp. 210-229.

Helpman, E. (1984), “A simple theory of trade with multinational corporations”, *Journal of Political Economy*, 92 (3), pp. 451–471.

Helpman, E., Melitz, M. J. & Yeaple, S. R. (2004). “Export Versus FDI with Heterogeneous Firms”. *The American Economic Review*, 94, 300-300.

Henna, R. (2010). “US Environmental Regulation and FDI: Evidence from a Panel of US-Based Multinational Firms”. *American Economic Journal,* 2.

Hennart, J.F. (1982). “A theory of multinational enterprise, University of Michigan Press, Ann Arbor.

Horstman, I. J. & Markusen, J. R. (1987). “Strategic Investments and the Development of Multinationals”. *International Economic Review*, 28, pp. 109-121.

Horstman, I. J. & Markusen, J. R. (1992). “Endogenous market structures in international trade (natura facit saltum)”. *Journal of International Economics*, 32, pp. 109-129.

Jorgenson, D. W., (1963) , “Capital Theory and Investment Behavior”, The American Economic Review, Vol. 53, No. 2, Papers and Proceedings of the Seventy-Fifth Annual Meeting of the American Economic Association (May, 1963), pp. 247-259.

Kindleberger, C. P. (1969). “American Business Abroad: Six Lectures on Direct Investment”, Yale University Press.

Khadaroo, J. & Seetanah, B. (2009). "The Role of Transport Infrastructure in FDI: Evidence from Africa using GMM Estimates". *Journal of Transport Economics and Policy* (JTEP), 43, 365-365.

Kojima, K. (1973). „A macroeconomic approach to foreign direct investment", *Hitotsubashi Journal of Economics*, Vol. 14 (No. 1) (1973), pp. 1–2.1

Koyck, L.M. (1954), „Distributed lags and investment analysis", Contributions to economic analysis (4), Amsterdam: North-Holland, 111.

Ledyaeva, S. (2009). "Spatial econometric analysis of foreign direct investment determinants in Russian regions", *World Economy*, 32 (4), pp. 643-666.

Levinson, A. (2009). "Technology, International Trade, and Pollution from U.S. Manufacturing". *American Economic Review*, 99(5).

Markusen, J. R. (1996). A unified treatment of horizontal direct investment, vertical direct investment, and the pattern of trade in goods and services, Cambridge, Mass., National Bureau of Economic Research.

Markusen, J. R. (1997). "Trade versus investment liberalization", Cambridge, Mass., National Bureau of Economic Research.

Melitz, M. J. (2003). "The Impact of Trade on Intra-Industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity". *Econometrica,* 71**,** 1695-1725.

Mhlanga, N.; Blalock, G.; Christy, R. (2010), "Understanding foreign direct investment in the southern African development community: an analysis based on project-level data", *Agricultural Economics*, 41 (3-4), pp. 337-347.

Moosa, I. A. (2002). "Foreign direct investment : theory, evidence, and practice", New York, Palgrave.

Mohamed, S.E; Sidiropoulos, M.G. (2010). "Another look at the determinants of foreign direct investment in MENA countries: an empirical investigation", *Journal of Economic Development*, 35 (2), pp. 75-95.

Morgan, R.E., Katsikeas, C.S. (1997). "Theories of International Trade, Foreign Direct Investment and Firm Internalization: A Critique", *Management Decision*, 35 (1):68-78

Morrissey, O. & Udomkerdmongkol, M. (2012). "Governance, Private Investment and Foreign Direct Investment in Developing Countries". *World Development*, 40, pp. 437-445.

Mundell, R. A., (1960), „The Monetary Dynamics of International Adjustment under Fixed and Flexible Exchange Rates", The Quarterly Journal of Economics, Vol. 74, No. 2 (May, 1960), pp. 227-257.

Nardo, M., Saisana, M., Saltelli, A. & Tarantola, S. (2005). "Tools for Composite Indicators Building". European Commision Joint Research Center: Institute for the Protection and Security of the Citizen.

Narula, R. & Dunning, J. H. (2000). "Industrial Development, Globalization and Multinational Enterprises: New Realities for Developing Countries*". Oxford Development Studies*, 28, pp. 141-167.

North, D. C. (1991). "Institutions". *The Journal of Economic Perspectives*, 5, 97-112.

OECD 2008. "OECD Benchmark Definition of Foreign Direct Investment", Organisation for Economic Cooperation and Development (OECD).

OECD, COMMISSION, E. & COMMISSION, J. R. C.-E. 2008. "Handbook on Constructing Composite Indicators: Methodology and User Guide". Organisation for Economic Cooperation and Development (OECD) – OECD Publishing.

OECD (2011a). "Framework conditions for private sector participation in water infrastructure in Russia", in Proceedings from the Regional Meeting held in Moscow in January 2010, OECD, VEB, World Bank and EU water Initiative, forthcoming 2011.

OECD (2011b). ENV/EPOC/WPIEEP(2011) 13. Environmental Policy Stringency and Foreign Direct Investment. OECD, forthcoming.

Ohlin, B., Robertson D. H. and Hawtrey, R.G. (1937), "Alternative Theories of the Rate of Interest: Three Rejoinders", The Economic Journal Vol. 47, No. 187, pp. 423-443.

Hymer, S. H. (1960). "The international operation of national firms: A study of direct foreign investment", Unpublished Ph.D. Thesis, MIT Cambridge, MA.

Pitelis, C., (2006), "Stephen Herbert Hymer and/on the (theory of the) MNE and international business," International Business Review, Elsevier, vol. 15(2).

Rugman, A.M. (1979). "International Diversification and the Multinational Enterprise", Lexington Books.

Rugman, A.M. (1981). "Inside the Multinationals: The Economics of Internal Markets", Columbia University Press.

Rugman, A. M. (1996). "The Theory of Multinational Enterprises". Cheltenham: Edward Elgar.

Rugman, A. M. & Verbeke, A. (2004). "A Perspective on Regional and Global Strategies of Multinational Enterprises". *Journal of International Business Studies*, 35, pp. 3-18.

Schneider F., Frey B.S. (1985). "Economic and political determinants of foreign direct investment", *World Development*, 13 (2), pp. 161-175.

Simon, H. A. (1947), "Administrative behavior", Macmillian, New York, pp. 259.

Smith, A. (1776), "An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations"

Strat, V. A. (2014a), "The relationship between foreign direct investment and the higher education system in Romania", *Journal of Social and Economic Statistics*, Vol. 3, No.1, Summer 2014, ISSN:2285-388X ISSN-L 2285-388X;

Strat, V. A. (2014b), "What Happened with the Attractiveness of the Romanian Counties for FDI during the Period 2001 – 2012?", *Journal of Applied Quantitative Methods*, Vol. 9, No 4, December 30, ISSN 1842-4562.

Strat, V. A., Davidescu (Alexandru), A., Paul (Vass), A. M., (2015), "FDI and The Unemployment – A Causality Analysis for the Latest EU Members", *Procedia Economics and Finance*, Vol 23, pp. 635–643.

Strat, V. A., Popovici, O. C. (2015), "FDI Convergence versus Real and Structural Convergence at the EU Level. An Approach Based on the GINI Coefficient", *Economia. Seria Management*, Vol 18, Issue 1, pp 150 – 162, ISSN 2344-4436.

Tuman, J. and Emmert, C. (1999) "Explaining Japanese Foreign Direct Investment in Latin America," *Social Science Quarterly*, vol. 80, pp. 539-541.

Vernon, R. (1966). "International investment and international trade in the product cycle", *Quarterly Journal of Economics*, 80 (2), pp. 190-207.

Vijayakumar, N. P., Sridharan, P., Rao, K.C.S. (2010), "Determinants of FDI in BRICS countries: A panel analysis", *International Journal of Business Science and Applied Management*, 5 (3), pp. 1-13.

Wei, S. J. (2000). "How Taxing is Corruption on International Investors?", *Review of Economics and Statistics*, 82, pp. 1-11.

Wheeler, D. & Mody, A. (1992). "International investment location decisions". *Journal of International Economics*, 33, pp. 57-76.

Zai, P. V. (2015), "Latest Approaches Regarding Structural Funds Absorption – Romania vs. Central and Eastern European New Member States", *Journal of Eastern Europe Research in Business& Economics*, ISSN:2169-0367.

Surse de date:

- ✓ World Bank - http://data.worldbank.org/
- ✓ UNCTAD - http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx?sCS_ChosenLang=en
- ✓ Eurostat - http://ec.europa.eu/eurostat/data/database
- ✓ Transparency International - http://www.transparency.org/what-is-corruption/?gclid=CNrx1on408YCFdGWtAodNpsPSQ
- ✓ The Heritage Foundation - http://www.heritage.org/index/about

Anexă – Indicele capacității statelor UE de a atrage ISD-uri

Indice agregat – Ponderi simple													
Stat	**2000**	**2001**	**2002**	**2003**	**2004**	**2005**	**2006**	**2007**	**2008**	**2009**	**2010**	**2011**	**2012**
Austria	-0,0910	-0,0518	-0,0099	0,0289	0,0599	0,1549	0,2324	0,2893	0,3381	0,2524	0,3341	0,3591	0,3801
Belgia	0,0841	0,0990	0,1370	0,1968	0,3269	0,4461	0,6099	0,7232	0,8655	0,6132	0,8667	1,1088	1,0584
Bulgaria	-1,4578	-1,4141	-1,4058	-1,4080	-1,3681	-1,3582	-1,2665	-1,2045	-1,1564	-1,1931	-1,1557	-1,1028	-1,0656
Croatia	-1,3142	-1,3139	-1,2628	-1,2466	-1,1646	-1,1596	-1,1728	-1,0840	-1,0230	-1,0446	-1,0193	-1,0048	-1,0210
Cipru	-1,0826	-1,0543	-1,0144	-0,9953	-1,0097	-0,9766	-0,9458	-0,8935	-0,8708	-0,8883	-0,8394	-0,8479	-0,8617
Cehia	-0,9561	-0,9252	-0,9064	-0,8926	-0,8630	-0,7997	-0,7477	-0,7387	-0,6987	-0,7148	-0,6629	-0,5965	-0,5494
Danemarca	0,2398	0,2654	0,2943	0,3252	0,3839	0,4730	0,5285	0,5323	0,6333	0,5757	0,5749	0,6139	0,6633
Estonia	-1,2409	-1,2290	-1,2358	-1,1840	-1,1501	-1,0954	-0,9726	-0,9344	-0,8796	-0,8765	-0,8207	-0,7064	-0,7182
Finlanda	0,2281	0,2401	0,2575	0,2812	0,3252	0,3503	0,4102	0,4556	0,4810	0,3611	0,4058	0,4456	0,4343
Franta	2,0349	2,0026	2,0119	2,0759	2,2242	2,3570	2,5254	2,6151	2,7376	2,5600	2,7528	2,9320	2,8010
Germania	2,6778	2,7481	2,7786	2,8471	3,0719	3,3069	3,7791	4,0910	4,2276	3,5935	4,0297	4,4826	4,3871
Grecia	-0,7651	-0,7734	-0,7195	-0,7445	-0,6326	-0,6891	-0,5549	-0,6120	-0,5428	-0,5163	-0,4952	-0,4808	-0,4220
Ungaria	-1,1414	-1,1273	-1,1014	-1,0793	-1,0618	-1,0067	-0,9302	-0,9209	-0,8954	-0,9389	-0,9008	-0,8493	-0,8254
Irlanda	-0,4768	-0,4572	-0,4291	-0,4052	-0,3559	-0,2571	-0,1844	-0,1257	-0,1040	-0,1126	-0,0892	-0,0826	-0,0533
Italia	0,7044	0,7373	0,7288	0,7476	0,8329	0,9305	1,0598	1,1367	1,1859	0,9754	1,1216	1,2512	1,1958
Letonia	-1,4273	-1,3947	-1,3561	-1,3394	-1,3018	-1,2215	-1,1729	-1,1044	-1,0752	-1,1225	-1,1057	-1,0940	-1,0553
Lituania	-1,3333	-1,3219	-1,3213	-1,2917	-1,2660	-1,2356	-1,2297	-1,1843	-1,1325	-1,1444	-1,0627	-0,9863	-0,9409
Luxemburg	-0,2637	-0,2516	-0,2278	-0,2324	-0,1565	-0,1211	-0,0466	-0,0113	-0,0015	-0,0071	0,0253	0,0108	0,0111
Malta	-1,3743	-1,3435	-1,3143	-1,2913	-1,2437	-1,2510	-1,2621	-1,1866	-1,1496	-1,1332	-1,0719	-1,0512	-0,9726
Olanda	0,7638	0,6694	0,6796	0,7507	0,8986	1,0415	1,2653	1,4701	1,6534	1,2890	1,5578	2,0351	2,0103
Polonia	-0,5522	-0,6060	-0,6132	-0,6090	-0,5575	-0,5306	-0,4516	-0,3810	-0,2977	-0,3184	-0,1372	-0,0088	0,1120
Portugalia	-0,6713	-0,6235	-0,6161	-0,5900	-0,5811	-0,5393	-0,4503	-0,3966	-0,2935	-0,3188	-0,2365	-0,3065	-0,1958
Romania	-1,1318	-1,1185	-1,1685	-1,1839	-1,1397	-1,0988	-1,0107	-0,9533	-0,8599	-0,9299	-0,8398	-0,8454	-0,8338
Slovacia	-1,2826	-1,2736	-1,2918	-1,2682	-1,2474	-1,2250	-1,1840	-1,1271	-1,0853	-1,1375	-1,0729	-1,0407	-1,0077
Slovenia	-1,0349	-0,9817	-0,9641	-0,9823	-0,8276	-0,7780	-0,7145	-0,6824	-0,6099	-0,5978	-0,5652	-0,5271	-0,5027
Spania	0,7694	0,8022	0,8583	0,9555	1,0375	1,1976	1,3328	1,5043	1,6091	1,4833	1,6445	1,8361	1,8024
Suedia	0,7277	0,7209	0,7196	0,7200	0,7671	0,9228	1,0088	1,0315	1,1226	0,9901	1,0779	1,1567	1,2440
Marea Britanie	1,5486	1,5434	1,5676	1,6271	1,7714	1,9031	2,1837	2,1971	2,4098	1,9788	2,2445	2,5279	2,4417

Sursa: Prelucrările autorului